



Piotr Czakon

Uniwersytet Śląski w Katowicach

Kapitał społeczno-kulturowy studentów a szanse funkcjonowania na rynku pracy

Abstract: The main purpose of the article is to investigate the connection between the socio-cultural capital of students and their prospects in the labor market. The author begins with a short reference to the issue of youth employment. It has been emphasized that the latest 2008 economic breakdown has had a huge impact on European and domestic work markets. Young employees have had to cope with many difficulties, including unemployment and precarious work conditions. The issue can be addressed from different points of view. However, many researchers focus on incompatibility between the qualifications of young workers and the requirements of employers. The authors' proposition is to consider the problem from a different perspective — through analyzing students' social and cultural resources. The main assumption is that the socio-cultural capital can be seen as a kind of facilitator that enables better occupational prospects.

Key words: socio-cultural capital, relational networks, labor market, precarious work

Streszczenie: Głównym celem artykułu jest namysł nad zagadnieniem relacji między społeczno-kulturowym kapitałem studentów a ich perspektywami na rynku pracy. Tekst rozpoczyna się krótkim odniesieniem do kwestii zatrudnienia młodych dorosłych. Podkreślono, że ostatnie załamanie ekonomiczne z 2008 roku ma znaczący wpływ na krajowy i europejski rynek pracy. Młodym pracownikom przychodzi zmagać się z wieloma przeciwnościami, takimi jak bezrobocie i niepewne warunki zatrudnienia. Tytułowe zagadnienie może być rozpatrywane z różnych punktów widzenia. Wielu badaczy skupia się na kwestii niedopasowania kwalifikacji młodych pracowników do wymagań stawianych przez pracodawców. Autor proponuje spojrzeć na problem z innej perspektywy — analizując społeczne i kulturowe zasoby studentów. Główne założenie artykułu polegało na utożsamieniu kapitału społeczno-kulturowego z pewnym rodzajem potencjału, który zapewnia lepsze perspektywy zawodowe.

Słowa kluczowe: kapitał społeczno-kulturowy, sieci relacji, rynek pracy, praca niepewna

Wprowadzenie

Zagadnienie funkcjonowania młodych osób w ramach rzeczywistości pracy w wielu krajach jest obecnie jednym z najbardziej palących problemów społecznych. Proces wdrażania młodszych generacji do obowiązków zawodowych ze swej natury ma charakter doniosły, niemniej tytułowa kwestia zyskała na znaczeniu w obliczu ostatniego kryzysu finansowego z roku 2008. Wtedy to światowego zasięgu recesja odcisnęła swe piętno na wielu rynkach zatrudnienia. Dokonując daleko idącej generalizacji, obserwowane od tego czasu przemiany można podzielić na te o charakterze ilościowym oraz te o charakterze jakościowym. Pierwszego rodzaju procesy sprowadzają się do wypchnięcia do statusu bezrobocia części ludności w wieku produkcyjnym. Jak się okazuje, reprezentanci kategorii młodych dorosłych są szczególnie narażeni na trudności ze znalezieniem zatrudnienia (Standing, 2014, s. 149—150). W przeciwieństwie do osób ze starszych kategorii wiekowych, w najmniejszym stopniu są oni powiązani ze światem pracy, siłą rzeczy nie funkcjonują w ramach ciał reprezentacji pracowniczej oraz nie posiadają wieloletniej praktyki.

Drugi aspekt przekształceń związany jest ze zmianą relacji w ramach rzeczywistości pracy i przez to może być określany mianem jakościowego. Mowa tu o osłabieniu więzi pracowniczej, kryzysie tożsamości zawodowej, wzroście popularności elastycznych form zatrudnienia oraz stażowania i praktyk, czyli o wszystkich zjawiskach, które coraz częściej obejmuje się wspólną nazwą prekaryzacji pracy. Wzrost niepewności jako tendencja, która w największej mierze spowodowana jest przez ekonomiczną globalizację i ostatni kryzys, zagraża wszystkim kategoriom społecznym. Ponownie jednak w szczególnie niekorzystnej sytuacji znaleźli się ludzie młodzi. Wielu z nich za sprawą problemów z aktywizacją zawodową staje wobec konieczności wielokrotnego podejmowania stażów i praktyk. Jak wykazuje Najwyższa Izba Kontroli (2015, s. 8) w analizie obejmującej lata 2011—2014, skuteczność takich programów jest ograniczona i jedynie w około 40% przypadków kończy się przedłużeniem zatrudnienia. Dodatkowo, jak wykazuje Kazimierz W. Frieske (2007, s. 438—441), praca w ramach niepewnych i niskopłatnych stanowisk w istotny sposób obniża perspektywy znalezienia stabilnego źródła zarobków — przejścia z segmentu pracy „byłe jakiej” do segmentu pracy „porządnej”.

Wspomnianemu zjawisku przypisuje się potencjalnie destrukcyjny wpływ zarówno na losy poszczególnych jednostek, jak i na stabilność całych systemów społecznych. Badacze doszukują się zależności między prekaryzacją pracy a takimi aspektami, jak kondycja psychiczna społeczeństw czy też kształtowanie się wskaźników demograficznych (Szarfenberg, 2016, s. 10—12).

Przytoczone argumenty świadczą o doniosłości kwestii obecności młodych osób na rynku pracy. Należy odnotować, że problem ten znalazł już odzwierciedlenie w wielu publikacjach, które zgłębiały tę kwestię z różnych punktów widzenia. Wspomnieć tu można między innymi popularne badania, których celem jest

określenie aspiracji zawodowych ludzi młodych, dopasowania ich kompetencji do potrzeb rynku pracy czy też szans skutecznej aktywizacji zawodowej.

Dlatego w niniejszym artykule proponuję spojrzeć na tytułowe zagadnienie z nieco innej perspektywy, w której główny punkt dociekań skoncentrowany będzie na przynależnym studentom wyposażeniu w kapitał społeczno-kulturowy. Za opisanymi w dalszej części tekstu stanowiskami teoretycznymi zakładam bowiem, że pod pojęciem tym kryje się pewien zasób, który może ułatwiać jednostkom odnajdywanie się na rynku pracy. Przygotowując niniejszy artykuł, odwołam się do części danych empirycznych, które pozyskałem w ramach badań do mojej pracy magisterskiej (Czakon, 2014). Choć traktowała ona o obecności młodzieży akademickiej w sferze publicznej, to równocześnie zawierała pogłębioną charakterystykę studentów ze względu na przynależne im komponenty kapitału społecznego i kulturowego.

Rzeczywistość rynku pracy i sytuacja młodych

W celu należytego wprowadzenia do problemu warto odwołać się do kilku podstawowych parametrów oraz świadczących o nich statystyk. Zagadnienia te odnoszą się będą zarówno do ogólnej charakterystyki krajowego rynku pracy, sytuacji pracowniczej osób młodych, jak i ukazujących się na ich tle zjawisk społecznych.

Według Eurostatu (<http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tesem140>), w latach 2008—2013 w Unii Europejskiej odsetek ekonomicznie aktywnych osób w wieku 15—24 lat, które pozostawały bez pracy, wzrósł z 15,6% do 23,6%. W następnych latach wartości tego współczynnika regularnie spadały, by w 2015 roku zbliżyć się do poziomu 20,4%. Niezależnie jednak od pewnej poprawy statystyk, bezrobocie w ramach najmłodszej kategorii aktywnej zawodowo ludności nadal pozostaje bardzo poważnym problemem.

Biorąc pod uwagę statystyki odnoszące się do jakościowego wymiaru pracy, można stwierdzić, że zatrudnienie w Polsce w istotny sposób obarczone jest problemem niepewności. Podstawowym wymiarem opisującym to zagadnienie jest odsetek osób zarobkujących w oparciu o umowy na czas określony. Zgodnie z danymi OECD (<https://data.oecd.org/emp/temporary-employment.htm>) w 2014 roku 28,4% ogółu polskich pracowników wykonywało swoje świadczenia na podstawie umów terminowych, co stawiało nasz kraj na czele unijnego rankingu czasowego zatrudnienia (średnia UE 14,2%). Rozpatrywany typ zatrudnienia jest szczególnie często spotykany wśród najmłodszych pracowników w wieku 15—24 lat. W 2014 roku praca 71,2% z nich oparta była na umowach czasowych (średnia dla UE 43,6%). Również informacje podawane przez europejską agencję statystyczną zdradzają, że Polska przoduje w Europie pod względem czasowego zatrudnienia osób młodych (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>). Uwzględniając nieco szerszą kategorię

wiekową 15—29 lat, dowiadujemy się, że 54,2% aktywnych ekonomicznie Polaków sytuujących się w tym przedziale wiekowym świadczy pracę w oparciu o umowy czasowe. Oznacza to, że między 50% a 70% młodych polskich pracowników musi egzystować w warunkach właściwych dla stanu niepełnego zatrudnienia (*underemployment*) (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>).

Odnotować należy, że sytuacja polskiego rynku pracy pod względem zatrudnienia w niepełnym wymiarze — czyli innego z wymiarów *underemployment* — nie przedstawia się już tak jednoznacznie źle. W 2014 roku pracę w niepełnym wymiarze godzin świadczyło 7,1% polskich pracowników (średnia dla UE 17,5%) (<https://data.oecd.org/emp/part-time-employment-rate.htm>). Odmienna sytuacja ma miejsce w Holandii (38,5%) i Wielkiej Brytanii (24,1%), które są europejskimi liderami zatrudnienia w niepełnym wymiarze godzin. Osobną kwestią pozostaje jednak to, że w krajach tych instrumenty związane z elastyczną, lecz zabezpieczającą pracownika polityką zatrudnienia *flexicurity* są o wiele bardziej rozwinięte. Ciekawie przedstawiają się informacje, kiedy wyodrębnimy z ogółu polskich młodych pracowników (w wieku 15—24 lat) tych, którzy wykonują pracę w tzw. systemie *part-time*. Zgodnie z danymi Eurostat, w kwietniu 2016 roku w gronie ponad miliona pracowników (1,08) z najmłodszej kategorii wiekowej (15—24 lat) ponad 154 tys. świadczyło pracę w niepełnym wymiarze godzinowym. Oznacza to, że w rozpatrywanej kohorcie ten rodzaj zatrudnienia spotykany jest dwa razy częściej niż w ogólnej zbiorowości pracowników.

Ze skalą naznaczenia krajowego rynku pracy drugorzędnymi, niepewnymi, formami zatrudnienia związana jest również inna kwestia. Chodzi o obecność kategorii osób, które określane są mianem pracujących biednych (*workingpoor*). Wedle najbardziej ogólnej definicji termin ten odnosi się do „osób aktywnych zawodowo, które pomimo wykonywania pracy zarobkowej żyją w biedzie” (Frieske, 2007, s. 443). W zależności jednak od prowadzącej badania instytucji kryteria kwalifikacji do rozpatrywanego grona ustalane są odmiennie (Eurostat czyni to inaczej niż CBOS czy GUS). Przykładowo, dla CBOS za terminem *workingpoor* kryją się „osoby [...], których zrównoważony, rozporządzalny dochód netto *per capita* w gospodarstwie domowym sytuuje się poniżej 60% mediany dochodu całej analizowanej populacji” (Muster, 2012, s. 36). Należy zauważyć, że krajowe statystyki informujące o liczebności pracowników żyjących w biedzie nie są regularnie aktualizowane. Na odnotowanie zasługuje nie najnowszy już, aczkolwiek szczegółowy, raport CBOS z końca 2008 roku. Można się z niego dowiedzieć, że u schyłku ubiegłej dekady biedni pracujący stanowili 6,6% populacji dorosłych Polaków — czyli ponad 2 mln osób. Wprawdzie osoby, które relatywnie najczęściej dotknięte były opisywanym zjawiskiem, sytuowały się w średnich kategoriach wiekowych (40—44 lat i 45—49 lat), to równocześnie młodzi pracownicy (łącznie kategorie: 18—19 lat; 20—24 lat i 25—29 lat) stanowili czwartą część polskich biednych pracujących (Kuźmicki, Stasiowski, 2008, s. 7). Dowodem na niewielkie zakorzenienie w polskim dyskursie publicznym kwestii biednych pracujących jest brak nowszych kompleksowych badań traktujących o tym problemie. Można jednak ostrożnie szacować, że ich obecna liczba jest bardzo zbliżona do tej sprzed ośmiu lat.

Perspektywa teoretyczna — rola kapitału społeczno-kulturowego w odnajdywaniu się w rzeczywistości pracy

Przytoczone dane świadczą o trudnościach na rynku pracy, które właściwe są doświadczeniu polskich młodych dorosłych. Jak już stwierdzono, kwestia niepewnego i niepełnego zatrudnienia najmłodszych generacji może być rozpatrywana z różnych perspektyw: niekorzystnych przekształceń współczesnego rynku pracy, niedopasowania kompetencji młodych pracowników do wymagań pracodawców, oczekiwań formułowanych przez przyszłych zatrudnionych względem rzeczywistości pracy. Wydaje się, że warto dokonać analizy tego problemu w nieco inny sposób, w odwołaniu do charakterystyki badanej zbiorowości powstałej na bazie posiadanych przez młodych dorosłych zasobów społecznych. Chodzi o informacje traktujące o danych młodym osobom sieciach relacji oraz wyposażeniu kulturowym, które mogą być traktowane jako swego rodzaju przewaga ułatwiająca inkorporację do pierwszorzędnego segmentu rynku pracy. Zaznaczyć należy, że stwierdzenia dotyczące relacji między zasobem kapitału społeczno-kulturowego a szansami na rynku pracy w dużej mierze konstruowane są na podstawie wnioskowania pośredniego. Jednocześnie jednak spojrzenie takie odnajduje pewne poparcie w tradycji indywidualistycznego ujmowania kapitału społecznego jako „swoistej własności jednostki” (Sztompka, 2016, s. 294). Jako poparcie takiego paradygmatu posłużyć mogą słowa Nan Lin (2002, s. 29, za: Sztompka, 2016, s. 294), dla którego rozpatrywany kapitał stanowi „inwestycję w relacje społeczne, która ma przynieść oczekiwany zwrot na rynku”.

W tym miejscu — jako kolejne źródło inspiracji — warto przywołać nie tak dawny projekt badawczy sygnowany przez Macieja Gdulę i Przemysława Sadurę (2012a) *Style życia i porządek klasowy w Polsce*. Kierowany przez wspomnianych autorów zespół badawczy w swoich dociekaniach naukowych oparł się na zmodyfikowanej wersji koncepcji klas i habitusu Pierre’a Bourdieu. Dlatego całe przedsięwzięcie badawcze osnute zostało na trzystopniowym modelu struktury klasowej, jako rywalizujących uniwersalności. Skrótowno ujmując, autorzy założyli, że w ramach polskiego społeczeństwa wyróżnić można trzy klasy (ludową, średnią i wyższą), które różnią się między sobą pod względem przyjmowanego stylu życia. Przystosowując ukuty przez Bourdieu koncept, skupieni w ramach opisywanego projektu badacze dokonali pewnej modyfikacji. Polegała ona na analizie struktury klasowej w kategoriach rywalizujących uniwersalności, a nie kulturowej dominacji klasy wyższej jako wzorca jedyne go prawomocnego habitusu. Jak tłumaczą Gdula i Sadura (2012b, s. 33—34), wedle tej perspektywy „dopuszcza się istnienie różnorodnych roszczeń formułowanych przez konkretnych aktorów, którzy starają się przekształcić swoje partykularne cechy w wartości i działania o aspiracjach do powszechności”. Godzien odnotowania jest również fakt, że przytoczeni autorzy definiowali klasy odwołując się do trzech zasadniczych typów kapitału: ekonomicznego (własność lub wynagrodzenie z pracy oraz

rodzaj wykonywanej pracy); społecznego (liczba powiązań i znajomości) oraz kulturowego (poziom wykształcenia).

Wobec tak zarysowanej podstawy teoretyczno-metodologicznej w ramach badania *Style życia i porządek klasowy w Polsce* przeprowadzono i przeanalizowano ponad sto wywiadów pogłębionych z reprezentantami wszystkich trzech kategorii klasowych. Zagadnienia, które były przedmiotem rozmów z respondentami, dotyczyły takich kwestii, jak: organizacja przestrzeni, relacje sąsiedzkie, hierarchie społeczne czy też stosunek do protestów społecznych (Gdula, Sadura, red., 2012a, s. 34). Pośród tych wszystkich tematów swoje miejsce znalazły również pytania dotyczące pracy. W tym kontekście — w odwołaniu do książki — warto dokonać syntetycznego opisu wszystkich trzech elementów struktury klasowej.

Naczelnymi cechami klasy wyższej są nastawienie na przyjemność oraz swoboda. Wśród przedstawicieli tego segmentu struktury społecznej znaleźli się m.in.: prezesi, dyrektorzy firm lub instytucji zarabiających przynajmniej czterokroć średniej płacy krajowej, przedstawiciele wolnych zawodów, profesorowie. W kontekście funkcjonowania w rzeczywistości pracy wypowiedzi reprezentantów tej kategorii zdradzają, z jaką lekkością i łatwością odnajdują się oni na rynku zatrudnienia. Co więcej, zasady obowiązujące klasę średnią, które manifestują się w konieczności budowania własnego CV, niemal nie dotyczą klasy wyższej. W wielu przypadkach — za sprawą rozległej sieci kontaktów — praktycznie praca sama odnajdywała osoby lokujące się w tej klasie (Gdula, Sadura, red., 2012a, s. 34—42).

Rygoryzm i zachowawczość, niepewność statusu i nastawienie na awans to natomiast zasadnicze przymioty klasy średniej. Jest to dość szeroka kategoria, która obejmuje: specjalistów niepełniących funkcji kierowniczych, nauczycieli, pielęgniarzy, drobnych przedsiębiorców. Rygorystyczna, nastawiona na akumulację specyfika tego segmentu społeczeństwa przejawia się także w podejściu do zatrudnienia. Przedstawiciele klasy średniej dużą wagę przykładają do konieczności doksztalcania się, skrupulatnego budowania własnej kariery. W skrajnym przypadku podejście to wiąże się z łączeniem kilku etatów (Gdula, Sadura, red., 2012a, s. 42—56).

Wedle autorów referowanego badania, dominującymi cechami klasy ludowej są towarzyskość i praktycyzm. Robotnicy wykwalifikowani i niewykwalifikowani, niewykwalifikowani pracownicy sektora usług, pracownicy fizyczni i rolnicy to główne kategorie zawodowe, które tworzą tę klasę. W stosunku do realiów rynku zatrudnienia osoby lokujące się w klasie ludowej cechują się daleko idącą pasywnością i brakiem wiedzy o instrumentach pozwalających na budowanie swojej pozycji zawodowej. Choć reprezentanci segmentu ludowego przejawiają troskę o posiadane przez siebie sieci relacji, to ze względu na ich zwrócenie do wewnątrz homogenicznych społeczności sąsiedzkich (oraz brak wsparcia kapitałem ekonomicznym i kulturowym) nie stanowią one mechanizmu wspomagania w inkorporacji do centralnego segmentu rynku pracy (Gdula, Sadura, red., 2012a, s. 57—64).

Inspirując się przedłożonym przez Gdulę i Sadurę modelem analitycznym, mogą przekształcić część wykorzystanej we własnym badaniu warstwy teore-

tycznej w taki sposób, aby była ona przydatna w określaniu kapitału społeczno-kulturowego, jakim dysponują ludzie młodzi i który determinować może ich funkcjonowanie na rynku pracy. Ze względu na skrótowy charakter niniejszego opracowania nie będę podejmował się szczegółowego opisu problematyki kapitału społecznego i kulturowego, skupiając się jedynie na sposobie operacjonalizacji tych pojęć do własnych celów badawczych.

Przyjmuje się, że wprowadzenie pojęcia kapitału społecznego w obręb zainteresowania nauk społecznych związane było z uznaniem znaczącej roli relacji międzyludzkich. Zaczęły być one bowiem rozpatrywane jako swego rodzaju zasób umożliwiający jednostkom lub grupom społecznym osiągnięcie zamierzonych celów (Kwiatkowski, 2005, s. 105). Kapitał społeczny stanowi zatem dopełnienie całego wachlarza różnego typu potencjałów, jakimi mogą dysponować ludzie: kapitału finansowego, kapitału ludzkiego, kapitału przyrodniczego, kapitału infrastrukturalnego (Jałowiecki, Szczepański, 2006, s. 236—237; Bartoszek, 2003, s. 22). Choć znany jest pogląd, że wszystkie podstawowe elementy definicyjne kapitału społecznego zostały w sposób pośredni zawarte w eseju Maxa Webera z 1906 roku *Sekty protestanckie i duch kapitalizmu* (Trutkowski, Mendes, 2005, s. 49), to rozpatrywane pojęcie zostało w pełni sformułowane w latach 70. XX wieku — wraz z włączeniem w obręb kilku ujęć teoretycznych. Obok też Bourdieu w ramach listy kanonicznych koncepcji kapitału społecznego przytacza się zazwyczaj poglądy Jamesa Colemana, Roberta D. Putnama i Francisa Fukuyamy.

Opierając się na postawie „metodycznego eklektyzmu” jako „kontrolowanego i systematycznego wykorzystywania komplementarnych idei pochodzących z różnych nurtów” (Merton, 1976, s. 19), dokonałem syntetycznej rekonstrukcji zróżnicowanych płaszczyzn teoretycznych w znaczeniu najbardziej przydatnym do moich potrzeb badawczych. W mojej pracy kapitał społeczny traktowany był jako przysługujący jednostkom zasób, konstruowany zarówno przez sieci powiązań, w których uczestniczą jednostki, jak i podzielane przez nie normy wzajemności oraz deklarowane zaufanie. Do rozstrzygnięć tych warto poczynić kilka uwag. Po pierwsze, za Colemanem przyjąłem, że kapitał społeczny usytuowany jest w bezpośrednich relacjach między jednostkami oraz że sprzyja rozwiązywaniu przez jednostki różnych problemów. Po drugie, z uwagi na przypisywaną w środowisku badawczym szczególną wartość wyjaśniającą (Growiec, 2011, s. 50) za szczególnie istotne uznałem zaproponowane przez Putnama rozróżnienie na dwie kategorie kapitału społecznego: „wiążącego” i „pomostowego” (o dominacji relacji rodzinnych i przyjacielskich vs. o dominacji relacji sąsiedzkich). Trzeci punkt komentarza związany jest z obecnym w części publikacji naukowych stanowiskiem, głoszącym, że społeczny i kulturowy wymiar kapitału należy wiązać w „jeden zbiorczy agregat, [...] hybrydę terminologiczną” (Bartoszek, 2003, s. 19—20) ujętą w nazwie kapitału społeczno-kulturowego. Dlatego za Bourdieu w zestawie zmiennych niezależnych uwzględnione zostały komponenty ucieleśnionego (wzory konsumpcji treści kulturowych), uprzedmiotowionego (konkretne, zmaterializowane przedmioty) i instytucjonalizowanego (stopnie i tytuły naukowe) wyposażenia kulturowego.

Ostatnia uwaga, którą należy poczynić, związana jest z takim sposobem przekształcenia przyjętego w mojej pracy ujęcia kapitału stowarzyszeniowo-obywatelskiego, aby było ono koherentne z modelem zastosowanym w omówionej pracy Gduli i Sadury (2012a). Z tego względu w artykule pominięte zostaną te wymiary kapitału społecznego, które dotyczą przejawianego zaufania i norm wzajemności.

Rozstrzygnięcia metodologiczne

Jak wspomniano we wstępnym punkcie niniejszego opracowania, zasadniczym przedmiotem mojego projektu badawczego była kwestia uczestnictwa młodzieży akademickiej w publicznej sferze życia. Za sprawą przypisania kapitałowi społeczno-kulturowemu zasadniczej własności wyjaśniającej w pracy zawarta została pogłębiona charakterystyka studentów pod względem tego parametru. Opis ten może zostać wykorzystany w celu określenia, jakie grono młodzieży akademickiej dysponuje na tyle rozbudowanymi sieciami relacji oraz na tyle rozwiniętym wyposażeniem kulturowym, aby z większą łatwością odnajdywać się na rynku pracy. Inaczej ujmując, chodzi o określenie, jaki odsetek badanych dysponuje kapitałem społeczno-kulturowym na tyle wysokim, aby pod tym względem lokować się w pobliżu klasy wyższej, która wedle badania Gduli i Sadury nie doświadcza problemów z rekrutacją do zatrudnienia. Gwoli ścisłości zauważyć należy, że objętą badaniem zbiorowość stanowili studenci kierunków humanistycznych i społecznych. Dlatego formułowanych wniosków nie będzie można odnosić do ogółu polskich młodych dorosłych, a raczej do kategorii młodych osób z wyższym wykształceniem.

Przed przystąpieniem do analizy warto poczynić parę uściśleń odnośnie do metody i techniki, dzięki której zebrane zostały dane empiryczne, oraz o sposobie doboru próby. W podstawowej części badania zastosowałem metodę sondażową, która realizowana była za pomocą techniki ankiety oraz jej standaryzowanego narzędzia — kwestionariusza ankiety. Niniejszy projekt miał charakter „ankiety środowiskowej”, czyli — wedle opisu Janusza Sztumskiego (2005, s. 172) — „bezpośrednio przeprowadzanej przez ankietera w danym środowisku”. Dla mnie środowiskiem tym była młodzież akademicka studiująca na Wydziale Nauk Społecznych Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach.

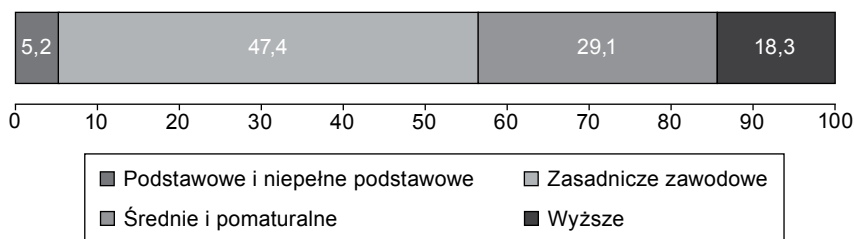
Mając na uwadze złożoną problematykę badawczą, specyfikę zbiorowości generalnej oraz względy organizacyjne, zdecydowałem się na nieprobabilistyczny kwotowy sposób doboru próbki reprezentatywnej (Babbie, 2008, s. 213—214). To kierunek studiów posłużył mi za własność, względem której wyznaczane były udziały w próbie (zakładane kwoty 30—50 osób). Struktura próby badawczej składała się ze studentów: socjologii — 50 osób (19,3%); pracy socjalnej — 41 osób (15,8%); doradztwa filozoficznego — 49 osób (18,8%); filozofii — 38 osób

(14,6%); historii — 31 osób (11,9%); politologii — 51 osób (19,6%). Łącznie badaniem ankietowym objętych zostało 260 reprezentantów młodzieży akademickiej. 68,1% respondentów stanowiły kobiety, a 31,9% mężczyźni. Niemal osiem na dziesięć osób w próbie badawczej (77,3%) zaliczało się do najniższej kategorii wiekowej 18—22 lat. Reprezentanci wyższych przedziałów wiekowych stanowili znacznie mniejszy odsetek (23—25 lat — 21,2%; 26 lat i więcej — 1,5%). Badanie przeprowadzone zostało w okresie od 28 marca do 29 kwietnia 2014 roku.

Charakterystyka rodzin studentów ze względu na komponenty kapitału kulturowego

Wstępnym zagadnieniem, które przychodzi rozważyć, jest dane respondentom (wyniesione ze środowiska rodzinnego) wyposażenie kulturowe. Pod pojęciem tym kryją się trojakiemu rodzaju aspekty: formalnie określony poziom wykształcenia ojca badanych i charakter wykonywanego przez niego zawodu (kapitał zinstytucjonalizowany), wielkość domowego księgozbioru (kapitał uprzedmiotowiony), wzory konsumpcji treści kulturowych (kapitał ucieleśniony).

Wykres 1 obrazuje informacje dotyczące wykształcenia ojców badanych. Parametr ten został wyodrębniony zgodnie z założeniem, głoszącym, że bardziej zaawansowany poziom zdobytej przez ojców edukacji równocześnie przekłada się na wyższy kapitał kulturowy reprezentowany przez rodzinę.



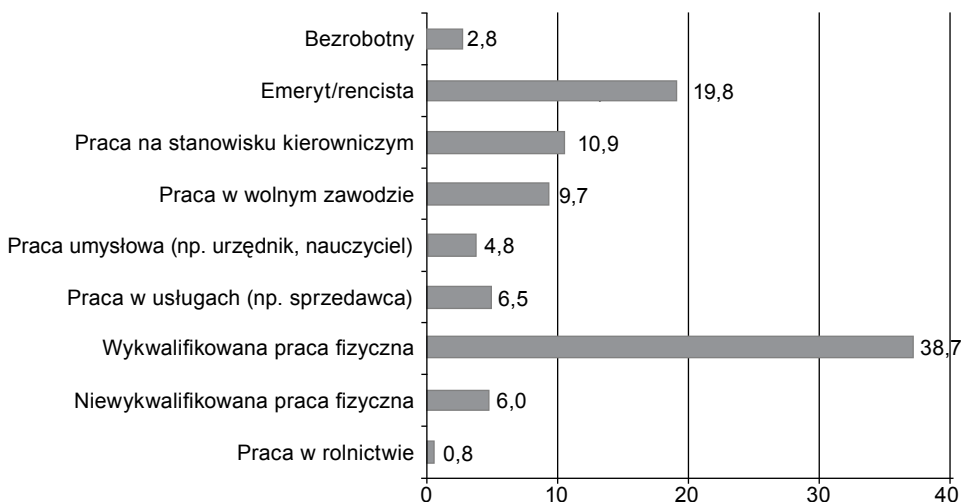
Wykres 1. Wykształcenie ojca. N ważnych = 251

Źródło: badania własne.

Blisko połowa respondentów (47,4%) wywodzi się z rodzin, w których ojcowie uzyskali wykształcenie na poziomie zasadniczym zawodowym. Ojciec niemal co trzeciego ze studentów (29,1%) posiada wykształcenie średnie i pomaturalne. Respondenci, których ojcowie mogą poszczycić się dyplomem uczelni wyższej, stanowią niespełna dwie na dziesięć osób w próbie (18,3%). Przypuszczalnie właśnie w obrębie rodzin tej części reprezentacji młodzieży akademickiej można doszukiwać się komponentów habitusu klasy wyższej: wysoce kulturalnego i nastawionego na publiczne uczestnictwo stylu życia. Natomiast odsetek respondentów wywo-

dzących się z rodzin nieposiadających żadnych inteligenckich tradycji — gdzie ojciec ma wykształcenie podstawowe lub niepełne podstawowe — jest bardzo niski i wynosi 5,2%.

Pozostając przy zagadnieniu zinstytucjonalizowanego kapitału kulturowego, przyjrzyjmy się teraz, jakiego charakteru zawody najczęściej wykonują ojcowie respondentów objętych badaniem ankietowym (wykres 2). Podobnie jak w przypadku poprzedniego zagadnienia przyjąłem, że obecność w rodzinie ojca, który pracuje umysłowo, jest na stanowisku kierowniczym bądź też pracuje w wolnym zawodzie, przekłada się na wysoki kapitał kulturowy rodziny, przynależność do klasy wyższej. To z kolei może ułatwiać wywodzącej się z tych rodzin młodzieży akademickiej odnajdywanie się w rzeczywistości pracy.



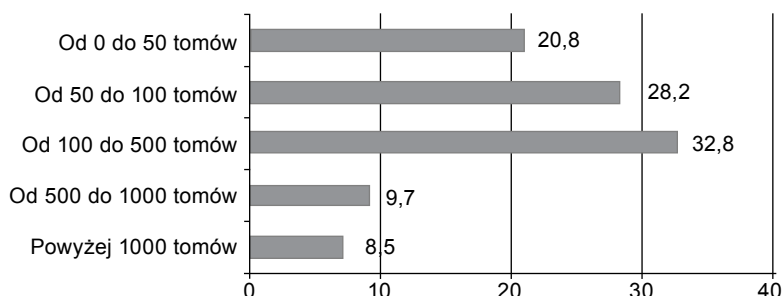
Wykres 2. Zawód ojca. N ważnych = 248

Źródło: badania własne.

Najwięcej, bo blisko czterech na dziesięciu respondentów w próbie (38,7%), pochodzi z rodzin, których ojciec pracuje jako robotnik wykonujący wykwalifikowaną pracę fizyczną. Ojciec co piątego respondenta jest nieaktywny zawodowo z powodu przejścia na emeryturę/rentę (19,8%) bądź pozostawania w stanie bezrobocia (2,8%). Zawód, który wstępnie skojarzyliśmy z wysokim poziomem kapitału kulturowego (praca na stanowisku kierowniczym — 10,9%, praca w wolnym zawodzie — 9,7%, praca umysłowa — 4,8%) wykonuje, łącznie ujmując, ojciec co czwartego przedstawiciela młodzieży akademickiej.

Kiedy mowa o komponentach kapitału kulturowego, nie można pominąć jego uprzedmiotowionego wymiaru — konkretnych przedmiotów stanowiących o inteligenckim habitusie środowiska rodzinnego. W podjętym przeze mnie przedsięwzięciu badawczym przyjąłem, że najlepszym wpisującym się w ten parametr wskaźnikiem będzie zadeklarowana przez studentów liczebność rodzinnego księgozbioru (wykres 3). Poznając bowiem zasobność rodzinnej biblioteczki, pośrednio

dowiadujemy się także, jakie miejsce w stylu życia danej rodziny zajmuje książka i jaką wagę przykłada się do czytelnictwa. Jednocześnie zasobność danej rodziny w książki świadczyć może o pełnieniu przez jej członków ról wymagających wysokich kwalifikacji zawodowych.



Wykres 3. Liczebność domowego księgozbioru. N ważnych = 259

Źródło: badania własne.

Największy jest odsetek respondentów (32,8%) deklarujących, że w ich rodzinnych domach znajduje się średniej wielkości zbiór książek — liczący od 100 do 500 tomów. Księgozbiory domowe nieco mniejszej części młodzieży akademickiej (28,2%) liczą od 50 do 100 wolumenów. Co ciekawe, do posiadania w domu bardzo małej, obejmującej do 50 książek, biblioteczki przyznała się co piąta z ankietowanych osób (20,8%). Oznacza to, że naukę na poziomie wyższym pobiera liczna, dwudziestoprocentowa grupa studentów wywodzących się ze środowisk o potencjalnie niskim kapitale kulturowym. Natomiast do posiadania licznego bądź bardzo licznego księgozbioru przyznało się w sumie poniżej 20% badanych (od 500 do 1 000 woluminów — 9,7%, powyżej 1 000 tomów — 8,5%). Właśnie w tym gronie znajdują się przedstawiciele młodzieży akademickiej o najwyższym uprzedmiotowionym kapitale kulturowym.

Do tego miejsca zreferowano i przeanalizowano te komponenty wyposażenia kulturowego studentów, które wpisywały się w aspekt zinstytucjonalizowany (poświadczony dyplomem wykształcenie ojca) i uprzedmiotowiony (liczba książek w domu rodzinnym). Dlatego niezbędnym uzupełnieniem tego podpunktu jest prezentacja wskaźników odnoszących się do ostatniego wymiaru omawianej tu triady, czyli ucieleśnionego kapitału kulturowego. Przez pojęcie to rozumie się pewien dany jednostkom zespół preferencji kulturalnych, sposobów zachowywania się czy upodobań estetycznych. Aby dokonać pomiaru tego zagadnienia w naszym badaniu, postanowiliśmy zapytać respondentów o to, w jaki sposób ich rodzice spędzają swój wolny czas w kontekście konsumpcji wybranych treści kulturowych (tab. 1). Chodziło tu o takie kwestie, jak częstotliwość poświęcania przez rodziców czasu na czytanie książek, czytanie prasy o profilu społecznym czy też wyjścia do placówek kultury.

Z zamieszczonych w tabeli 1 danych wyczytać można, że najpowszechniejsze formy przyswajania treści kulturowych przez rodziców osób objętych badaniem

Tabela 1

Konsumpcja treści kulturowych przez rodziców studentów (%)

Forma aktywności	Bardzo często	Często	Rzadko	Bardzo rzadko	Nigdy
Czytanie książek	16,9	34,6	33,5	8,3	6,7
Czytanie prasy o profilu społeczno-politycznym lub kulturalnym	17,6	42,6	25,8	10,5	3,5
Słuchanie muzyki klasycznej (z płyt, kaset, w radiu)	12,1	19,5	30,1	17,2	21,1
Słuchanie muzyki rozrywkowej (z płyt, kaset, w radiu)	29,7	46,5	16,0	5,1	2,7
Wyjścia do kina	4,3	15,2	41,4	23,8	15,2
Wyjścia do teatru bądź filharmonii	2,7	4,7	27,7	26,2	38,7
Wyjścia do muzeum bądź galerii sztuki	2,0	6,3	23,0	32,0	36,7

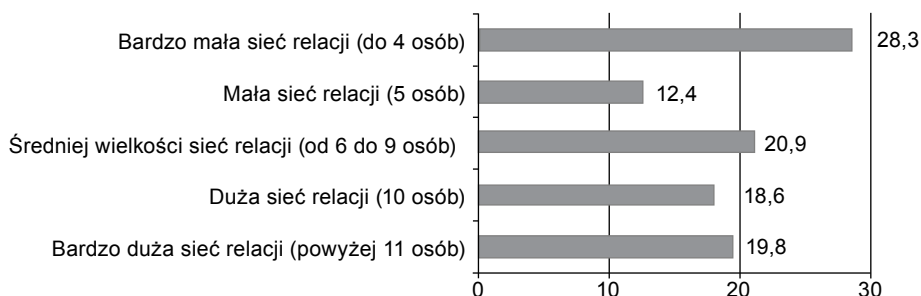
Źródło: badania własne. N ważnych = 254. Dane sumują się w wierszach.

ograniczają się do: słuchania muzyki rozrywkowej (bardzo często — 29,7%, często — 46,5%), czytania prasy o profilu społeczno-politycznym lub kulturalnym (bardzo często — 17,6%, często — 42,6%) oraz czytania książek (bardzo często — 16,9%, często — 34,6%). Dla odmiany aktywności związane ze sferą ewidentnie „wysokiej” kultury: wyjścia do teatru bądź filharmonii (nigdy — 38,7%), wyjścia do muzeum bądź galerii sztuki (nigdy — 36,7%) czy słuchanie muzyki klasycznej (nigdy — 21,1%) okazały się niezwykle rzadko spotykaną formą spędzania wolnego czasu. W tym kontekście cieszyć może relatywna popularność czytelnictwa prasy i książek w domach badanych. Równocześnie zauważyć należy, że różnorodność przyswajanych w rodzinach studentów treści kulturowych jest dość mała — w ogólnej próbie najpopularniejsze są dwie, trzy odmiany tych treści.

Rozległość i charakter sieci relacji, w których uczestniczą studenci

Pora przekonać się, w jakiego typu relacjach uczestniczą studenci kierunków społecznych i humanistycznych. Parametr ten traktuje o ilości i jakości kontaktów, jakie występują między respondentami a osobami z kręgu rodziny, przyjaciół, znajomych i sąsiadów. Powiązania w ramach rodziny oraz bliskich znajomych służą jako wskaźnik Putnamowskiego wiążącego kapitału społecznego, natomiast relacje z sąsiadami — jako przykład pomostowego kapitału społecznego. W celu dokonania pomiaru tego parametru w kwestionariuszu ankiety zamieszczona została prośba o wpisanie obok każdego z wyróżnionych kręgów relacji społecznych przybliżonej liczby osób, z którymi respondenci utrzymują regularny kontakt w celach towarzyskich i osobistych.

Bazując na informacjach o statystykach opisowych, uzyskane przez zbiorowość studentów wyniki podzieliłem na pięć równych części. Każdy z tych opartych na równych percentylach udziałów odpowiada 20% obserwacji w obrębie danego zbioru danych. Uzyskane w ten sposób wyniki zostały zawarte na wykresach 4—6. Ukazują one, z jak liczным gronem osób z różnych kręgów społecznych studenci utrzymują towarzyskie i osobiste kontakty.



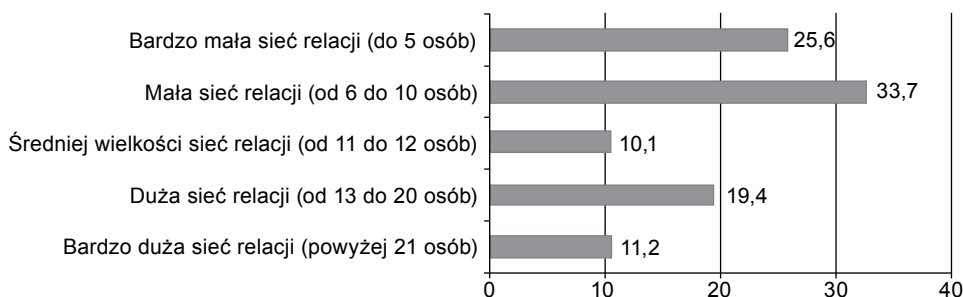
Wykres 4. Wielkość sieci relacji w kręgu rodzinnym. N ważnych = 258

Źródło: badania własne.

Blisko trzecia część próby — czyli 28,3% — ogranicza swoje kontakty w kręgu rodzinnym do czterech osób (wykres 4). Można zatem podejrzewać, że w wielu przypadkach grono to obejmuje rodziców i rodzeństwo bądź też rodziców i nieco dalszych krewnych. Równocześnie blisko czterech na dziesięciu studentów (łącznie kategorie: duża sieć relacji — 18,6%, bardzo duża sieć relacji — 19,8%) odznacza się rozbudowaną, liczącą przynajmniej 10 osób, siecią kontaktów rodzinnych. Uogólniając zreferowane tu wyniki, można powiedzieć, że ten powiązany z wiążącym kapitałem społecznym aspekt jest w przypadku przeważającej części studentów rozwinięty w stopniu średnim lub dużym.

Dla kontrastu grupa studentów, którzy zbudowali dużą lub bardzo dużą ilość powiązań z osobami wchodzącymi w skład kręgu znajomych, nie jest już tak liczna (wykres 5). Prawie 60% młodzieży akademickiej dysponuje małą (33,7%) lub bardzo małą (25,6%) siecią relacji tego typu. Oznacza to, że znacząca część respondentów utrzymuje regularne kontakty z gronem maksymalnie 10 nienależących do rodziny osób. Liczną, przekraczającą 13 znajomych siatką relacji może się w sumie pochwalić trzech na dziesięciu respondentów w próbie (łącznie: duża sieć relacji — 19,4%, bardzo duża sieć relacji — 11,2%). Przypomnijmy, że prezentowane tu zagadnienie jest ujmowane jako przykład pomostowego (skierowanego „na zewnątrz”) kapitału społecznego. Wszystko, co zostało dotąd powiedziane, sugeruje, że studenci w większym stopniu uczestniczą w środowiskach o charakterze ekskluzywnym (wiązącym, rodzinnym) niż inkluzywnym (pomostowym, koleżeńskim, sąsiedzkim).

Ilościowe informacje o rozległości kontaktów z kręgiem przyjaciół i najbliższych znajomych stanowią kolejny wskaźnik, który traktuje o wiążącym kapitale społecznym studentów (wykres 6). Najliczniejsza część respondentów (31,1%)

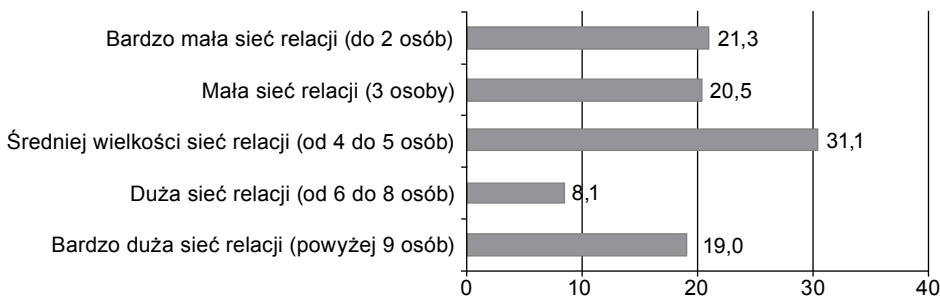


Wykres 5. Wielkość sieci relacji w kręgu znajomych (sąsiadów, kolegów). N ważnych = 258

Źródło: badania własne.

zadeklarowała posiadanie od czterech do pięciu tego typu osób. Wynik ten odpowiada średniej wielkości sieci relacji. Osoby, które mogą pochwalić się posiadaniem liczego grona przyjaciół (łącznie: duża sieć relacji — 8,1%, bardzo duża sieć relacji — 19,0%), stanowią mniej niż 30% ogółu studentów. Równocześnie czterech na dziesięciu przedstawicieli młodzieży akademickiej określiło, że utrzymują regularne relacje w celach towarzyskich z maksymalnie czterema przyjaciółmi. Posiadanie tak szczupłego środowiska przyjaciół zyskało jakościowe opisy: bardzo mała sieć relacji (21,3%) oraz mała sieć relacji (20,5%).

Wobec tego, co zostało powiedziane o danych z ostatniego zaprezentowanego tu wykresu (ryc. 6.), wcześniej referowane informacje nie są już tak jednoznaczne. Wynikałoby z nich, że w przypadku studentów istotnie bardziej rozwinięty jest wiążący komponent kapitału społecznego, lecz równocześnie wyłącznie ten, który dotyczy relacji rodzinnych. Niemniej wydaje się, że powiązania rodzinne mają na tyle duże znaczenie, że nie do końca oczywiste informacje o danej respondentom sieci relacji z kręgu przyjaciół nie powinny istotnie wpływać na formułowane wcześniej wnioski. Krótko mówiąc, wiele wskazuje na to, że spajający aspekt kapitału społecznego studentów jest mocniej rozwinięty od jego łączącego odpowiednika.

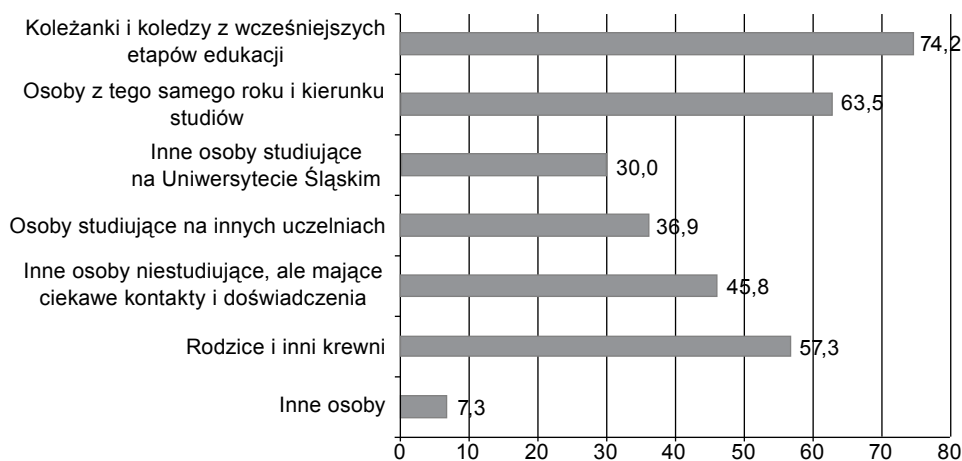


Wykres 6. Wielkość sieci relacji w kręgu przyjaciół. N ważnych = 258

Źródło: badania własne.

Należy pamiętać, że oprócz wymiaru ilościowego kwestia sieci powiązań ma także jakościowy aspekt. W celu jego pomiaru poproszono badanych o określenie

tę, jakie osoby w głównej mierze tworzą grono ich znajomych i przyjaciół (wykres 7). Po raz kolejny okazuje się, że powiązania, w których tkwią studenci, ograniczają się przede wszystkim do ich najbliższego otoczenia — szkolnego, uniwersyteckiego bądź rodzinnego. Znakomita większość badanych, bo 74,2%, zadeklarowała, że w gronie ich najbliższych znajomych i przyjaciół znajdują się koleżanki i koledzy z wcześniejszych etapów edukacji. Nieco rzadziej (63,5%) respondenci utrzymują zacieśnione kontakty z osobami z tego samego roku i kierunku studiów. Istotniejsze jest jednak, że trzecią pod względem częstości występowania grupą (57,3%) byli rodzice i krewni. Tym samym dla blisko sześciu z dziesięciu respondentów ich najbliżsi krewni pełnią jednocześnie rolę przyjaciół i bliskich znajomych. Nie byłoby w tym nic dziwnego, gdyby nie fakt, że pozostałe — związane z bardziej pomostowymi relacjami — kategorie uzyskały relatywnie mało zaznaczeń. Mniej niż połowa studentów deklaruje utrzymywanie kontaktów z innymi osobami niestudującymi, ale mającymi ciekawe kontakty i doświadczenia (45,8%), osobami studującymi na innych uczelniach (36,9%), innymi osobami studującymi na Uniwersytecie Śląskim (30,0%). Po raz kolejny dowiedliśmy zatem zorientowania studentów na relacje typu spajającego, a nie łączącego.



Wykres 7. Osoby, które tworzą grono najbliższych znajomych i przyjaciół studentów. N ważnych = 260; Braki danych = 0. Ponieważ respondenci mogli dokonać kilku wyborów, udziały wszystkich odpowiedzi nie sumują się do 100%

Źródło: badania własne.

W sumie 19 osób (7,3%) zdecydowało się na określenie jako swoich najbliższych znajomych innych osób, które nie zostały wyszczególnione w prekategoryzowanej tabeli odpowiedzi. Otrzymaliśmy następujące wypowiedzi: osoby z pracy (4), osoby z działalności organizacyjnej (3), osoby z innych krajów (2), sąsiedzi (2), osoby poznane w dzieciństwie (1), osoby poznane na wakacjach (1), osoby poznane w Internecie (1). Pozostałe wypowiedzi były niezrozumiałe bądź nie stanowiły odpowiedzi na pytanie.

Wnioski i podsumowanie

W niniejszym artykule koncentrowano się na pytaniu o zasób kapitału społeczno-kulturowego, jakim dysponują studenci kierunków humanistycznych i społecznych Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. W odwołaniu do literatury przedmiotu w początkowej części tekstu zaproponowałem tezę, głoszącą, że kapitał ten traktować można jako swego rodzaju potencjał, który ułatwia jednostkom funkcjonowanie na rynku pracy — łatwiejsze odnajdywanie zatrudnienia, obecność w segmencie pracy „porządnej”.

Jak się bowiem okazuje, zagadnienie pracy młodych dorosłych jest obecnie w wielu krajach jedną z bardziej istotnych kwestii społecznych. Zacytowane przeze mnie dane statystyczne ukazują, jakie ilościowe i jakościowe problemy są charakterystyczne dla polskiego rynku zatrudnienia osób młodych. Mowa tu przede wszystkim o podwyższonym (względem ogółu społeczeństwa) poziomie bezrobocia oraz dominacji stosunków pracy, które można określić mianem niepewnych.

Zarysowane zagadnienie można zgłębiać w różny sposób, w odwołaniu do odmiennych perspektyw badawczych. Relatywnie często spotykane są projekty koncentrujące się na kwestii niedostosowania kwalifikacji młodych pracowników do wymagań pracodawców.

Wydaje się jednak, że tytułowy problem przeanalizować można w nieco inny sposób, który bazować będzie na charakterystyce potencjalnych młodych pracowników, powstałej w oparciu o zasoby ułatwiające im odnajdywanie się w rzeczywistości pracy. Jest to stanowisko bezpośrednio odwołujące się do badań Gduli i Sadury (2012a), których jeden z podpunktów dotyczył sytuacji pracowniczej reprezentantów trzech (wyodrębnionych na bazie kapitału społecznego i kulturowego) klas społecznych.

Dlatego przystosowując nieco warstwę zmiennych niezależnych z własnego badania magisterskiego, na kolejnych stronach artykułu rozpatrzyłem sieci relacji dostępne studentom oraz komponenty ich wyposażenia kulturowego. Okazuje się, że przeważająca część studentów nie wywodzi się z domów, w których tradycją jest wykształcenie wyższe. Jedynie 18,3% ojców studentów posiada dyplom uniwersytetu, a 47,4% otrzymało wykształcenie zasadnicze zawodowe. Ma to odzwierciedlenie w zawodach, które wykonują ojcowie. Blisko czterech na dziesięciu z nich (38,7%) wykonuje wykwalifikowaną pracę fizyczną. Dodatkowo 6% ojców sytuuje się w sektorze niewykwalifikowanej pracy fizycznej. Związane z wyższym wykształceniem profesje są o wiele rzadziej spotykane. Praca na stanowisku kierowniczym (10,9%), praca w wolnym zawodzie (9,7%) czy praca umysłowa (4,8%) jest obecna w doświadczeniu 40% ojców. Można stwierdzić, że tego typu struktura wedle zawodu i wykształcenia nie powinna za bardzo zaskakiwać. Stanowi ona odbicie charakterystyki ogółu polskiego społeczeństwa. Z jednej strony, za pozytywne może być uznane to, że dostęp do wyższego wykształcenia nie jest strukturalnie ograniczony i że nie jest zdominowany przez potomków osób z wyższym wykształceniem. Z drugiej jednak strony, przedstawione dane sugerują,

że mniejszościowe grono studentów (około 20%) wywodzi się z domów, w których obecne są komponenty stylu życia klasy wyższej — wyższe wykształcenie połączone z zarabkowaniem na stanowiskach umysłowych i kierowniczych.

Spostrzeżenia te zdają się potwierdzać informacje o liczebności księgozbioru w domach badanych oraz o konsumpcji treści kulturowych przez ich rodziców. Rozbudowanym lub bardzo rozbudowanym księgozbiorem dysponuje w sumie piąta część studenckich rodzin (500—1000 tomów — 9,7%; powyżej 1000 tomów — 8,5%). Rezultaty tego badania nie skłaniają jednak do pesymizmu. Nie pokrywają się one bowiem z właściwą dla ogółu społeczeństwa niechęcią do słowa pisanego. Równocześnie kolejny raz ujawnia się fakt, jak relatywnie niewielki odsetek młodzieży akademickiej wywodzi się z domów o wysokim poziomie kapitału kulturowego. Na poparcie tej tezy przywołać można także rezultaty podpunktu traktującego o właściwej dla rodziców badanych konsumpcji treści kulturowych. Okazuje się bowiem, że w większości domów słuchanie muzyki rozrywkowej stanowi najczęściej praktykowany sposób uczestniczenia w życiu kulturalnym (często — 46,5%; bardzo często — 29,7%).

Uzyskane przeze mnie dane wskazują również, że młodzież akademicka Uniwersytetu Śląskiego dysponuje relatywnie mało rozbudowanymi sieciami relacji typu pomostowego. Jedynie co dziesiąty student (11,2%) ma bardzo dużo kontaktów w kręgu dalszych znajomych i sąsiadów. Oznacza to, że studenci są o wiele bardziej zakorzenieni w relacjach wiążącego charakteru — rozległe (18,6%) lub bardzo rozległe (19,6%) kontakty tego typu deklaruje czterech na dziesięciu studentów. Nie dziwi zatem, że w gronie swoich najbliższych znajomych i przyjaciół studenci najczęściej lokują: koleżanki i kolegów z wcześniejszych etapów edukacji (74,2%), osoby z tego samego roku i kierunku studiów (63,5%) oraz rodziców i krewnych (57,3%).

Zaprezentowany materiał empiryczny nie pozwala na przyjęcie zbyt optymistycznych wniosków odnośnie do prognozowanego odnajdywania się studentów nauk humanistycznych i społecznych Uniwersytetu Śląskiego na rynku pracy. Większości z nich nie dane jest funkcjonowanie w rodzinach o wysokim poziomie wyposażenia kulturowego. Przez to mogą być oni pozbawieni pewnych wzorców, narzędzi i zasobów ułatwiających inkorporację do centralnego segmentu rynku pracy, do zdobywania wysoko specjalistycznych, dobrze opłacanych i względnie stabilnych zawodów. Zasygnalizowane w artykule zamknięcie w kręgu mało licznych relacji koleżeńskich i rodzinnych ogranicza możliwość budowania przez studentów sieci powiązań przydatnych na potrzeby funkcjonowania w ramach rynku pracy.

Artykuł należy zakończyć zastrzeżeniami odnośnie do przyjętych w nim rozstrzygnięć badawczych. Trzeba mieć świadomość, że do zaprezentowanych rezultatów należy podchodzić z pewną dozą ostrożności i unikać daleko idących generalizacji. Pierwsza uwaga dotyczy badań własnych, na których się opierałem, oraz objętej nimi zbiorowości. Przeprowadzone przeze mnie przedsięwzięcie badawcze nie dotyczyło kwestii wchodzenia młodych osób na rynek pracy, zostało jedynie do tego problemu wtórnie zmodyfikowane. Dlatego wszelkie zmienne w fazie

projektowej nie były profilowane z myślą o ich relacji względem rzeczywistości pracy. Równocześnie grono respondentów zawężone do reprezentacji studentów nie pozwala na wyciąganie wniosków dotyczących ogółu polskich młodych dorosłych. Wiadomo również, że perspektywa kapitału społeczno-kulturowego nie wyczerpuje całej złożoności zagadnienia rekrutacji do zatrudnienia. Wedle niektórych głosów wyjątkowo niekorzystna struktura rynku pracy może stanowić czynnik uniemożliwiający części osób z wysokim potencjałem społecznym i kulturowym odnalezienie się w realiach rynku pracy. Ostatecznie, aby móc formułować wnioski okraszone większą dozą pewności, należałoby całe badanie powtórzyć, najlepiej z wykorzystaniem metody panelowej. W ten sposób (nawet przy zmniejszonej liczbie respondentów) można by określić kapitał społeczno-kulturowy młodych osób, by w kolejnych seriach badania śledzić ich losy na rynku pracy.

Literatura

- Babbie E., 2008: *Podstawy badań społecznych*. Przeł. W. Betkiewicz i in. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bartoszek A., 2003: *Kapitał społeczno-kulturowy młodej inteligencji wobec wymogów rynku*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Czakon P., 2014: *Młodzież akademicka w sferze publicznej. Kapitał stowarzyszeniowo-obywatelski studentów Uniwersytetu Śląskiego*. Katowice: Śląska Biblioteka Cyfrowa.
- Frieske K.W., 2007: *Dwa oblicza rynku pracy*. W: A. Kojder, red.: *Jedna Polska? Dawne i nowe różnicowania społeczne*. Warszawa: Polska Akademia Nauk, Komitet Socjologii.
- Gdula M., Sadura P., red., 2012a: *Style życia i porządek klasowy w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.
- Gdula M., Sadura P., 2012b: *Style życia jako rywalizujące uniwersalności*. W: M. Gdula, P. Sadura, red.: *Style życia i porządek klasowy w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, s. 15—70.
- Growiec K., 2011: *Kapitał społeczny. Geneza i społeczne konsekwencje*. Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej „Academica”.
- Jałowiecki B., Szczepański M.S., 2006: *Miasto i przestrzeń w perspektywie socjologicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.
- Kuźmicz E., Stasiowski J., 2008: *Biedni pracujący*. Warszawa: CBOS.
- Kwiatkowski M., 2005: *Kapitał społeczny*. W: *Encyklopedia socjologii. Suplement*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Lin N., 2002: *Social capital. A theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Merton R., 1976: *Sociological Ambivalence and Other Essays*. New York: Free Press.
- Muster R., 2012: *Pracujący biedni na rynku pracy. Procesy uelastycznienia zatrudnienia a zjawisko pauperyzacji pracowników*. „Studia Socjologiczne”, T. 3, s. 29—47.

- Najwyższa Izba Kontroli, 2015: *Skuteczność wybranych form aktywnego przeciwdziałania bezrobociu w niektórych województwach*. Warszawa.
- Standing G., 2014: *Prekariat. Nowa niebezpieczna klasa*. Przeł. K. Czarnecki i in. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szarfenberg R., 2016: *Prekarność, prekaryzacja, prekariat — krótkie wprowadzenie*. <http://rszarf.ips.uw.edu.pl/pdf/prekariat3.5.pdf> (data dostępu: 05.06.2016).
- Sztompka P., 2007: *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Sztompka P., 2016: *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Sztumski J., 2005: *Wstęp do metod i technik badań społecznych*. Katowice: Wydawnictwo Naukowe „Śląsk”.
- Trutkowski C., Mendes S., 2005: *Kapitał społeczny w małych miastach*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.