

Michał Cebula

Uniwersytet Wrocławski
e-mail: michal.cebula@uwr.edu.pl

SPOŁECZNY WYMIAR KONSUMPCJI. WSPÓLNE POSIŁKI A KAPITAŁ SPOŁECZNY I SIECI RELACJI

SOCIAL DIMENSION OF CONSUMPTION. COMMON MEALS VS. SOCIAL CAPITAL AND NETWORKS OF RELATIONS

DOI: 10.15611/pn.2017.501.07

JEL Classification: A14, D11, D12

Streszczenie: Socjologia tradycyjnie wyjaśnia spożywanie żywności częściej w kategoriach społecznej organizacji posiłków (ich dostarczania i konsumpcji) aniżeli w kategoriach potrzeb biologicznych. Spojrzenie na jedzenie jako działanie społeczne odsłania jego komunikacyjne, symboliczne i uspołeczniające funkcje oraz daje wgląd w wiele mechanizmów i zjawisk społecznych (takich jak klasa, władza, nierówności, wspólnotowość itp.). Biorąc tę perspektywę za punkt wyjścia, artykuł bada determinanty praktyk rekreacyjnych wśród mieszkańców dużego miasta, w szczególności kwestię bycia gospodarzem i gościem w prywatnych domach i jadania poza domem. Bazując na danych o indywidualnych sieciach społecznych, pokazano, jak życie towarzyskie badanych (jadanie razem) jest uwarunkowane nie tylko przez ich cechy społeczno-demograficzne, ale także przez naturę ich sieci społecznych. Szczególnie argumentowano, iż to raczej więzi słabego typu oraz pozarodzinne sprzyjają towarzyskości. Wyniki sugerują, że „posiłki uspołecznione” są obszarem społecznej dystynkcji oraz przyczyniają się do budowania kapitału społecznego.

Słowa kluczowe: jądanie razem, kapitał społeczny, sieci społeczne.

Summary: Sociology traditionally accounts for eating in terms of the social organization of meals (their provision and consumption) rather than biological requirements. Looking at eating as a social action, reveals its communicative, symbolic and socializing functions and gets insight into many social mechanisms and phenomena (such as class, power, inequalities, solidarity etc.). Taking this perspective as a starting point, the paper examines the determinants of recreational practices amongst large city dwellers, focusing on being hosts and guests in private homes and eating out. Basing on a data source of individual social networks, it is showed how respondents' sociability (eating together) is affected not only by their socio-demographic characteristics, but also by the nature of their social networks. Especially, it is argued that there are rather weak and non-kin ties that are more conducive to sociability (under study). The findings suggest that "socialized meals" are an area of social distinction and they contribute to building a social capital.

Keywords: eating together, social capital, social networks.

1. Wstęp

Jedzenie jest niezbędnym elementem ludzkiej egzystencji. Jednak biologiczny aspekt tej aktywności nie powinien przesłaniać faktu, iż praktyki żywieniowe są bogatym źródłem wiedzy o zjawiskach społecznych i kulturowych. To poprzez nie odzwierciedlają się stosunki i role rodzinne, systemy gospodarowania, dominujące wartości, relacje społeczne czy działania zbiorowe (ruchy społeczne) [Domański i in. 2015, s. 13]. To one wyznaczają poczucie wspólnoty i współuczestnictwa, a zarazem są obszarem kultywowania społecznych różnic i odmienności stylów życia [Warde, Martens, Olsen 1999]. Wyjście poza zdroworozsądkowe ujęcie żywienia jako dostarczania składników odżywczych wymaga niekiedy przyjęcia nieoczywistego punktu widzenia. Jak wskazuje D. Miller [2011] na przykładzie codziennych zakupów, „istnieje pewne normatywne oczekiwanie, iż osoba robiąca zakupy podporządkuje własne pragnienia trosce o innych i że będzie to *implicite* uprawomocnione jako miłość”. Codzienna aprowizacja jest więc przykładem osobistego poświęcenia i pielęgnowania głębokich, intymnych relacji. Uspołeczniający aspekt konsumpcji staje się szczególnie widoczny, gdy spojrzymy na różne formy satysfakcji z jedania poza domem (*eating out*) [Warde, Martens 2008]. Obok, dość oczywistych, doznań zmysłowych posiłki „na mieście” są źródłem satysfakcji ekonomicznej (w kategoriach sprawiedliwej wymiany, w której przedmiotem nabycia jest często czas wolny od uciążliwych obowiązków), osiągnięć (w tym poczucia kontroli i autonomii, społecznego prestiżu, biegłości w zakresie reguł jedzenia, wiedzy i doświadczeń kulinarnych) czy kompetencji komunikacyjnej. W przypadku tej ostatniej B. H. Erickson [1996] wskazywała, iż wiedza kulturowa (np. znajomość restauracji) może mieć walor instrumentalny, zwłaszcza dla zorientowanej rynkowo klasy średniej. Nabywanie wiedzy o jedzeniu i umiejętności rozmowy o nim z estetycznego punktu widzenia to środki do rozwijania i prezentowania własnego kapitału kulturowego i społecznego. Nade wszystko jednak źródłem przyjemności z posiłków jest czysta towarzyskość (jako taki typ relacji, których wartość płynie z nich samych). Nie dziwi więc fakt, iż pytani w sondażu respondenci [Warde, Martens 2008, s. 386] w 75% skłaniali się ku stwierdzeniu, iż nie lubią jeść samotnie („na mieście”). Przykład jedzenia (razem) unaocznia tę prawidłowość, iż nagradzająca satysfakcja jednostkowa jest jedynie możliwa, pod warunkiem że i inni współuczestnicy są zadowoleni – tj. w sytuacji zbiorowego skoordynowania emocjonalnych reakcji.

Z socjologicznego punktu widzenia jedzenie może być konceptualizowane jako działanie i jako działanie społeczne. Podążając za kategoriami analizy weberowskiej [Weber 2002, s. 6], można stwierdzić, że jedzenie jako działanie będzie oznaczało takie zachowanie, jeśli i o ile działający (lub wielu działających) wiąże z nim pewien subiektywny sens (dodajmy, iż sens ten jest często pochodną zewnętrznych i zobiektywizowanych reguł kulturowych), natomiast jedzenie jako działanie społeczne oznacza ten węższy typ działania, które wedle intencjonalnego sensu działającego

lub działających odnosi się do zachowania innych ludzi i jest na nie zorientowane w swoim przebiegu (np. kolacja we dwoje).

Społeczny aspekt jedzenia był szczególnie eksponowany przez socjologów i antropologów za sprawą dominujących norm społecznych (idealizujących posiłki rodzinne) i związanych z tym przekonań, że system ten ulega systematycznej erozji (zagrożając spójności społecznej). Na poziomie koncepcyjnym stawiano hipotezę o destrukuryzacji praktyk pod wpływem procesów indywidualizacji i informalizacji (tj. zaniku regulatywnych właściwości norm społecznych) [Domański i in. 2015]. Jakkolwiek badania wskazują na prawdopodobny wzrost liczby posiłków jadanych w samotności (od lat 50.), głównie za sprawą wzrostu odsetka jednoosobowych gospodarstw domowych, to jednocześnie ukazują duże uwzorowanie i zrutyinizowanie praktyk jedzeniowych (np. prawie 90% respondentów w Wielkiej Brytanii jada regularnie trzy posiłki dziennie) [Yates, Warde 2017, s. 113]. Dane sugerują, iż epizody samotnego jedzenia nie są raczej rezultatem zmiany preferencji, lecz bardziej efektem oddziaływań i presji zewnętrznych – np. trudności skoordynowania planów dnia członków gospodarstwa uwikłanych w różne konteksty instytucjonalne, jak praca zawodowa i szkoła (w tym elastyczne godziny pracy, dojazdy, zatrudnienie kobiet, dostępność usług żywieniowych i ogólnie duża podaż aktywności pozadomowych). Widać wyraźnie, iż w warunkach dostępności osób towarzyszących jądanie samotne jest rzadko praktykowane (z wyboru), co zaznacza się w posiłkach popołudniowych i wieczornych, szczególnie celebrowanych jako okazje towarzyskie. Można domniemywać, że im więcej kontroli ma gospodarstwo domowe nad obowiązkami związanymi z pracą, tym częściej jego członkowie będą jadali razem, a im mniej godzin spędzanych w pracy i na aktywnościach pozadomowych, tym więcej czasu poświęcanego na posiłki [Yates, Warde 2017, s. 114].

Jądanie razem jest więc praktyką społecznie zakorzenioną. Nieprzypadkowo komensalizm (tj. współbiesiadnictwo) był, obok *conubium* (tj. wzorów zawierania małżeństw) i sposobów życia wyrażonych przez konsumpcję, jedną ze wskazywanych przez M. Webera barier stanowych (tj. podziałów i hierarchii statusów).

Przyjmując zarysowaną perspektywę, można stwierdzić, że celem artykułu jest ukazanie uspołeczniającego charakteru spożycia żywności, w tym jego aspekcie, który wykracza poza gospodarstwo domowe, oraz czynników społecznych, w tym socjodemograficznych i związanych z kapitałem relacji, które do niego prowadzą (por. [Warde, Tampubolon, Savage 2005]). Argumentuje się, że wspólne posiłki (tj. zapraszanie innych do domu, bycie zapraszonym oraz jądanie razem w lokalach gastronomicznych) to praktyka warunkowana przez kapitał społeczny i że same zwrotnie przyczyniają się do jego rozwoju i utrzymania. W teorii kapitału społecznego połączenia z innymi ludźmi oraz dostęp do ich zasobów są źródłem społecznych korzyści i przywilejów, a tym samym elementem społecznej stratyfikacji [Lin 2001].

2. Teoria kapitału społecznego a zachowania konsumpcyjne

Popularność koncepcji kapitału społecznego zawdzięczamy głównie pracom R.D. Putnama [1995; 2008], ukazującym w perspektywie społeczeństwa obywatelskiego, jak sposób społecznego zorganizowania – tj. powiązania sieciowe, normy wzajemności oraz zaufanie przyczyniają się do podniesienia produktywności zbiorowości i efektywnego osiągania celów (także indywidualnych). W tym sensie kapitał społeczny służy rozwiązywaniu dylematów zbiorowego działania, tj. ustanawiania równowagi pomiędzy korzyściami jednostkowymi a zbiorowymi (por. [Ostrom 2013]). Jednak proponowana w artykule tematyka może być lepiej uchwycona poprzez uznanie kapitału społecznego za zasób indywidualny, dostępny aktorom za sprawą powiązań z innymi jednostkami (por. [Lin 2001; Burt 1992; Bourdieu 1997]). Kapitał społeczny według N. Lina [2001, s. 25] może być definiowany jako „zasoby osadzone w sieciach społecznych dostępne i wykorzystywane przez aktorów w działaniach”. W tym sensie kapitał społeczny (tak jak kapitał innego rodzaju) wiąże się z produktywnym wykorzystaniem aktywów dla spodziewanych korzyści. Definicja ta umożliwia zwrócenie uwagi na dwa aspekty rzeczowego kapitału, tj. ilość i/lub jakość zasobów, jakie aktor może uzyskać i zmobilizować w działaniu, oraz na samo położenie w sieciach relacji (lub ich kształt). Ten ostatni składnik był przez Lina wyłączany z analizy i traktowany jako czynnik zewnętrzny, inaczej niż u badaczy zainteresowanych samymi połączeniami społecznymi (por. [Granovetter 1973]). Paradygmatycznym przykładem badań nad kapitałem były studia dotyczące poszukiwania pracy i mobilności zawodowej [Lin 2001]. Należy zaznaczyć, iż koncepcja Lina koncentrowała się głównie na instrumentalnych korzyściach z połączeń sieciowych i przyjmowała założenie, iż aktorzy muszą być świadomi dostępnych zasobów, aby móc z nich skorzystać. W ten sposób pomijano (istotne dla niniejszej pracy) efekty sieciowe o charakterze niezamierzonym (takie, które powstają mimowolnie w związku z funkcjonowaniem w danej sieci – jak przepływ informacji, kształtowanie postaw czy uczenie się praktyk)¹. W dziedzinie konsumpcji rola sieci społecznych jest przeważnie niewidoczna i sprowadza się do rezultatów ekspresyjnych (takich jak tożsamość, styl życia, gust, wiedza o kulturze), które w określonych okolicznościach nabierają wartości dystynktywnej i kapitałowej, gdy wiążą się z wykluczeniem społecznym i nierównymi szansami życiowymi (por. [Bourdieu 2005]).

3. Koncepcja badań

Do uchwycenia czynników (socjodemograficznych i sieciowych) odpowiedzialnych za praktyki wspólnego spożywania posiłków (tj. zapraszania gości do siebie do domu, bycia zapraszonym przez innych oraz wspólnego umawiania się na posi-

¹ W ostatnim czasie N. Lin dokonał korekty swojej teorii, zwracając uwagę na tzw. niewidzialną rękę kapitału społecznego [Lin, Ao 2008].

łek w punktach gastronomicznych) wykorzystano dane z 300 wywiadów kwestionariuszowych zrealizowanych na niereprezentatywnej próbie pracujących mieszkańców Wrocławia w 2016 r.² Badanych charakteryzowano przez pryzmat różnych wymiarów „usieciowienia” i dostępu do kapitału społecznego, uwzględniając takie zmienne, jak: dostępność wsparcia społecznego (pomocy ze strony istotnych innych w różnych sytuacjach życiowych), wielkość sieci (liczba osób, z którymi jednostka utrzymuje określone relacje), liczba silnych i słabych więzi (typu znajomościowego) (por. [Granovetter 1973]), angażowanie się w sprawy obywatelskie (np. podpisanie petycji, praca organizacyjna), gęstość sieci (tj. powiązania pomiędzy jednostkami wchodzącymi w skład sieci osobistej³) oraz intensywność kontaktów (częstotliwość spotkań) w podziale na kontakty z rodziną spoza gospodarstwa domowego oraz z przyjaciółmi i ze znajomymi spoza rodziny. Robocza hipoteza wskazywała, iż prawdopodobieństwo współbiednictwa będzie większe w gronie osób o bardziej rozbudowanych więziach słabego typu oraz tych intensywniej realizujących się towarzysko z osobami spoza rodziny. W teorii kapitału połączenia tego rodzaju bywają utożsamiane z tzw. kapitałem pomostowym [Putnam 2008], tj. typem relacji przekraczającym najbliższe środowisko społeczne i dającym dostęp do puli bardziej zróżnicowanych bodźców. Jak wskazywał M. Granovetter [1973], słabe więzi częściej niż silne stanowią pomosty spinające jednostki, które różnią się między sobą, a tym samym stanowią podstawę przepływu informacji. Dodatkowe zagadnienie dotyczyło tego, czy posiadanie gęstej sieci znajomych i przyjaciół (tj. osób, które znają się ze sobą) sprzyja wspólnym posiłkom. Można domniemywać, iż posiadanie zwartej „paczki” przyjaciół to czynnik ułatwiający życie towarzyskie.

4. Wyniki badań: wspólne posiłki a zmienne społeczno-demograficzne i sieciowe

Respondentów pytano, jak często zdarza im się: a) zapraszać gości do siebie, do domu, na posiłek, b) być zapraszonym przez kogoś do domu, gdzie serwowany jest posiłek, oraz c) umawiać się z przyjaciółmi, rodziną na wspólny posiłek poza domem: w restauracji, barze itp.⁴ Analiza głównych składowych wykazała, iż opisane

² Badanie było finansowane ze środków Wydziału Nauk Społecznych Uniwersytetu Wrocławskiego przyznanych w ramach grantu nr 0420/1814/16. Respondentów dobierano według charakteru wykonywanej pracy, przyjmując podział na trzy równoliczne (po 100 osób) kategorie zawodowe – A, B i C. Kategorię klasową A tworzyły: wyższe kadry kierownicze, menedżerowie, prywatni przedsiębiorcy (zatrudniający co najmniej 5 osób) oraz specjaliści. Kategoria B składała się z: techników, pracowników administracyjnych i specjalistów średniego szczebla, pracowników biurowych, drobnych przedsiębiorców (zatrudniających od 1 do 4 osób), osób samozatrudniających się i wykwalifikowanych pracowników handlu i usług. Kategorię C tworzyli: robotnicy, sprzedawcy i szeregowi pracownicy usług, niewykwalifikowani pracownicy usług.

³ Chodzi o sytuację, w której znajomi i przyjaciele danej osoby znają się ze sobą.

⁴ Kategorie odpowiedzi do każdego pytania były następujące: „prawie wcale lub wcale”, „1-2 razy w roku”, „kilka razy w roku”, „kilka razy w miesiącu”, „raz w tygodniu lub częściej”.

sytuacje tworzą jedną zmienną – nazwaną posiłkami uspołecznionymi⁵. Wstępna analiza (korelacyjna) dowiodła, iż ten typ praktyki częściej dotyczy klasy społecznej właścicieli, menedżerów i specjalistów (kategoria A)⁶, osób o lepszej sytuacji ekonomicznej (współczynnik korelacji r Pearsona = 0,295; $p < 0,001$)⁷, z wyższym wykształceniem ($r = 0,149$; $p < 0,05$) i pochodzących z rodzin o wyższym kapitale kulturowym⁸ ($r = 0,219$; $p < 0,001$). Widać więc, iż opisywana aktywność ma wyraźny profil klasowy, co sugeruje, iż kultywowanie relacji towarzyskich (w opisanym kształcie) pełni funkcję dystynktywną i różnicującą – jest cechą grup uprzywilejowanych (być może zwrotnie przyczyniającą się do utrzymania pozycji poprzez pielęgnowanie kapitału społecznego). Szczególnie bycie zapraszającym oraz jądanie „na mieście” silnie wiązały się ze zmiennymi stratyfikacyjnymi, potwierdzając rezultaty wcześniejszych badań (por. [Warde, Martens, Olsen 1999]). Dodatkowo można wskazać wpływ wieku oraz obowiązków związanych z posiadaniem dzieci. Badani w wieku 36–40 lat najintensywniej oddawali się tzw. posiłkom uspołecznionym (szczególnie w zakresie zapraszania gości i bycia zapraszającym), wyprzedzając nieco osoby młodsze (przodujące z kolei w umawianiu się w lokalach gastronomicznych), a w szczególności najstarsze (48+) – wykluczone z opisanych form życia towarzyskiego. Posiadanie dzieci na utrzymaniu nieznacznie osłabiało tendencję do wspólnych posiłków wykraczających poza gospodarstwo.

Zasadnicza część analiz dotyczyła różnicujących właściwości kapitału społecznego i sieci i została przedstawiona w formie analizy regresji (tab. 1).

W kolejnych krokach dodawano poszczególne zestawy zmiennych, kontrolując tym samym wpływ wcześniej wprowadzonych czynników. Ogólnie potwierdzono znaczenie wieku oraz kondycji finansowej gospodarstwa (reprezentującej tutaj zróżnicowanie klasowe). Okazało się jednocześnie, iż niezależnie od tych cech, posiłki uspołecznione wiążą się z wielkością różnie definiowanego kapitału społecznego. Początkowo (w modelu II i III) ujawniał się wpływ tzw. kapitału wsparcia mierzonego jako dostępność osób, na pomoc których możemy liczyć w różnych sytuacjach życiowych⁹. Obok niego istotnym statystycznie predyktorem zmiennej zależnej był indeks zaangażowania obywatelskiego. Może to sugerować, iż wspólne przebywanie z innymi w celach towarzyskich jest związane z generowaniem (lub posiadaniem)

⁵ Parametry analizy były następujące: KMO = 0,678, rotacja Varimax; procent wyjaśnionej wariancji wejściowego zbioru danych przez czynnik wyniósł 69,4%.

⁶ Współczynnik korelacji z klasą społeczną wyniósł: Eta = 0,174.

⁷ Sytuację finansową gospodarstwa badani szacowali na skali 5-punktowej, gdzie 1 oznaczało „żyjemy bardzo biednie, nie starcza nam nawet na podstawowe potrzeby”, a 5 – „żyjemy bardzo dobrze – możemy sobie pozwolić na pewien luksus”.

⁸ Jest to liniowa kombinacja wykształcenia ojca i matki.

⁹ Opisane sytuacje dotyczyły: a) poszukiwania pracy, b) pożyczki pieniężnej, c) potrzeby załatwienia skomplikowanej, oficjalnej sprawy urzędowej, d) trudności osobistych i potrzeby wsparcia psychicznego. Wielkość kapitału wsparcia obliczono jako liniową kombinację odpowiedzi na cztery powyższe pytania.

Tabela 1. Posiłki uspołecznione a wybrane zmienne niezależne (wyniki analizy regresji)

Zmienne (predyktory)	Model I	Model II	Model III	Model IV
(Stała)	– *** (–5,869)	– *** (–5,201)	– *** (–5,379)	– *** (–6,505)
18-30 lat	0,185** (2,975)	0,174** (2,878)	0,167** (2,767)	0,078 (1,290)
31-40 lat	0,211** (3,368)	0,206** (3,377)	0,177** (2,928)	0,143* (2,461)
41 lub więcej lat	ref.	ref.	ref.	ref.
Sytuacja finansowa w gospodarstwie domowym	0,273*** (4,988)	0,214*** (3,931)	0,168** (3,023)	0,152** (2,853)
Kapitał społeczny (wsparcie)		0,158** (2,933)	0,155** (2,887)	0,096 (1,806)
Indeks zaangażowania obywatelskiego ^a		0,175** (3,246)	0,145** (2,687)	0,112* (2,149)
Liczba silnych połączeń ^b			–0,002 (–0,035)	–0,010 (–0,185)
Liczba słabych połączeń – relatywna ^c			0,191** (3,305)	0,207*** (3,707)
Częstotliwość spotkań z członkami rodziny				–0,001 (–0,009)
Częstotliwość spotkań z przyjaciółmi, ze znajomymi spoza rodziny				0,292*** (5,064)
Skorygowane R^2	0,119	0,172	0,199	0,268
Statystyki zmiany (w porównaniu do modelu poprzedniego)	–	$\Delta F (2,294) = 10,653; p < 0,001$	$\Delta F (2,292) = 5,933; p < 0,01$	$\Delta F (2,290) = 14,742; p < 0,001$

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$; ^a Wskaźnik złożony z dwóch pytań: o popieranie jakiejś akcji, inicjatywy (np. podpisanie petycji, przekazanie pieniędzy) oraz o udział w działaniach obywatelskich lub na rzecz społeczności lokalnej (np. praca organizacyjna, zebranie, wolontariat, udział w proteście itp.) w ciągu ostatnich 12 miesięcy (odpowiedzi: „tak” lub „nie”); ^b Liczba pozycji zawodowych (z listy 14), w których badany ma krewnych, przyjaciół lub bliskich znajomych; ^c Liczba pozycji zawodowych, w których badany ma znajomych w stosunku do wszystkich możliwych słabych połączeń.

Źródło: opracowanie własne.

tęgo rodzaju kapitału, który ma znaczenie w budowaniu społeczeństwa obywatelskiego, podmiotowego i partycypacyjnego (w rozumieniu R. Putnama). Na szczególną uwagę zasługują cztery ostatnie zmienne. Liczba słabych i silnych połączeń (relatywna) zostały ustalone w oparciu o tzw. generator pozycji – tj. narzędzie skon-

struowane do pomiaru kapitału społecznego w rozumieniu N. Lina [2001]. Jego idea bazuje na założeniu, iż znajomość osób z różnych szczebli drabiny stratyfikacyjnej (reprezentowanych przez zawody) odzwierciedla zakres zasobów (różnego rodzaju), do jakich (przynajmniej potencjalnie) ma się dostęp¹⁰. Praktyki współbiednictwa są tym bardziej prawdopodobne, im badani posiadają szersze sieci społeczne, przy czym istotne znaczenie mają więzi słabszego typu. Jednocześnie, jadenie razem (w tej postaci, w jakiej o to pytano) korelowało z częstotliwością spotkań towarzyskich w gronie przyjaciół i znajomych, lecz nie rodziny¹¹. Może to sugerować, iż więzi pozarodzinne funkcjonują jako kapitał pomostowy, który jest źródłem istotnych okazji towarzyskich i nowych doświadczeń konsumpcyjnych. Wspólne posiłki (i wzajemne zaproszenia) same także stanowią sposób tworzenia i podtrzymywania relacji, zwłaszcza tych, które mogą dawać dostęp do nowych zasobów. Dodatkowe analizy (nieprzedstawione w artykule) dowodziły, iż posiadanie zwartej sieci przyjaciół i znajomych (takich, którzy znają się wzajemnie) podnosi szanse angażowania się w posiłki uspołecznione.

Przypuszczalnie omawiane praktyki są zarezerwowane i typowe dla kontaktów znajomościowo-przyjacielskich. Ich deficyt oznacza wykluczenie z wielu form konsumpcji i życia społecznego, zwłaszcza tych, które realizowane są poza domem (np. w przestrzeni miasta).

5. Zakończenie

Spojrzenie na konsumpcję żywności jako na działanie społeczne odsłania wiele zjawisk i mechanizmów życia zbiorowego. W artykule pokazano, iż pewne formy współbiednictwa są elementem systemu praktyk klasowych oraz łączą się z zasobami kapitału społecznego, tym samym stanowiąc potencjalny obszar odtwarzania struktury społecznej. Prawdopodobieństwo uczestnictwa w posiłkach uspołecznionych rośnie wraz z wielkością sieci i intensywnością kontaktów, przy czym ważniejszą rolę odgrywają tutaj relacje słabszego typu oraz pozarodzinne. Jadenie razem jako działanie społeczne może być zarówno rezultatem powiązań sieciowych (i związanych z tym szans towarzyskich), jak i środkiem ich podtrzymywania i rozwijania (rodzajem inwestycji). Z literatury na temat kapitału społecznego (por. [Burt 1992; Lin 2001]) wynika, iż relacje społeczna mają znaczenie, tj. stanowią zasób o potencjalnie produktywnym charakterze. Według R.S. Burta [1992] szczególnie cenne są te kontakty, które przekraczają najbliższe środowisko społeczne jednostki i które rozciągają się nad tzw. dziurami strukturalnymi (nieciągłościami w strukturze społecznej). Mogą być one źródłem nieredundantnych informacji oraz generować

¹⁰ Badanym prezentowano listę 14 zawodów/stanowisk z pytaniem, czy wśród ich znajomych, przyjaciół lub w rodzinie są osoby, które je wykonują lub zajmują.

¹¹ Być może sieci rodzinne stymulują inne (nieuwzględnione) w badaniu okazje towarzyskie i związane z konsumpcją (np. święta, imieniny, urodziny itp.).

korzyści z tytułu dostępu do różnych możliwości działania. Jeśli więc omawiane praktyki współbiednictwa wiążą się bardziej z kontaktami pozarodzinnymi, a zarazem są bardziej typowe dla grup uprzywilejowanych (jak wykazano), to nasuwa się przypuszczenie, że są one potencjalnym źródłem społecznych przewag. Hipoteza ta wymaga jednak szczegółowych weryfikacji w toku dalszych badań. Ograniczeniem niniejszego studium jest korelacyjny i synchroniczny charakter danych, który uniemożliwia odpowiedź na pytania: z kim faktycznie jadane są posiłki (pytanie o sieci społeczne miało charakter ogólny i nie wiązało się bezpośrednio z podejmowanymi działaniami), czy pielęgnowane w ten sposób kontakty faktycznie przyczyniają się do uzyskiwania społecznych „nagród” (w postaci cennych informacji, wzajemnych usług i zobowiązań)? Odpowiedzi na niektóre z tych pytań (np. o rolę wzorów konsumpcji i sieci w zdobywaniu pracy/osiąganiu statusu) dostarczył ma projekt badawczy pt. „Struktura społeczna, sieci społeczne a gust i praktyki konsumpcyjne”, finansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki¹².

Literatura

- Bourdieu P., 1997, *The Forms of Capital*, [w:] A.H. Halsey, H. Lauder, P. Brown, A. S. Wells (red.), *Education: Culture, Economy, Society*, Oxford University Press, Oxford.
- Bourdieu P., 2005, *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądzona*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Burt R.S., 1992, *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Harvard University Press, Cambridge.
- Domański H., Karpiński Z., Przybysz D., Straczuk J., 2015, *Wzory jedzenia a struktura społeczna*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Erickson B.H., 1996, *Culture, class, and connections*, *American Journal of Sociology*, vol. 102, no. 1, s. 217-251.
- Granovetter M. S., 1973, *The strength of weak ties*, *American Journal of Sociology*, vol. 78, no. 6, s. 1360-1380.
- Lin N., 2001, *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lin N., Ao D., 2008, *The Invisible Hand of Social Capital: An Exploratory Study*, [w:] N. Lin, B.H. Erickson (red.), *Social Capital. An International Research Program*, Oxford University Press, New York.
- Miller D., 2011, *Teoria zakupów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Ostrom E., 2013, *Dysponowanie wspólnymi zasobami*, Wolters Kluwers, Warszawa.
- Putnam R.D., 2008, *Samotna gra w kręgle: upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y., 1995, *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Znak, Kraków.
- Warde A., Martens L., Olsen W., 1999, *Consumption and the problem of variety: Cultural omnivorousness, social distinction and dining out*, *Sociology*, vol. 33, no. 1, s. 105-127.

¹² Projekt badawczy nr 2016/21/D/HS6/02424.

- Warde A., Martens L., 2008, *Miłe spotkania przy stole*, [w:] P. Sztompka, M. Bogunia-Borowska (red.), *Socjologia codzienności*, Znak, Kraków.
- Warde A., Tampubolon G., Savage M., 2005, *Recreation, informal social networks and social capital*, *Journal of Leisure Research*, vol. 37, no. 4, s. 402-425.
- Weber M., 2002, *Gospodarka i społeczeństwo: zarys socjologii rozumiejącej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Yates L., Warde A., 2017, *Eating together and eating alone: meal arrangements in British households*, *The British Journal of Sociology*, vol. 68, no. 1, s. 97-118.