

MICHAŁ JASIEŃSKI
MAGDALENA RZEŹNIK
PAWEŁ STEC*

Centrum Informatyki WSB-NLU
w Nowym Sączu

SYNERGIA A DOBRO WSPÓLNE
WYBRANE ZAGADNIENIA Z PSYCHOLOGII
KIEROWANIA (s. 67-81)
POD RED. ZENONA UCHNASTA
TN KUL i WSB-NLU LUBLIN-NOWY SĄCZ 2012

KAPITAŁ SPOŁECZNY I LOKALNA SYNERGIA OPARTA NA ALTRUIZMIE ODWZAJEMNIONYM. ASPEKTY METODOLOGICZNE

Zgodnie z psychologią ewolucyjną, egoizm natury człowieka powinien być koniecznym założeniem w naukach społecznych – jest to nawiązanie do koncepcji Thomasa Hobbesa *bellum omnium contra omnes* („wojny każdego z każdym”). W takim świetle współpraca między ludźmi, a w związku z tym ład społeczny, staje się paradoksem wymagającym uzasadnienia. W pewnych warunkach, jak twierdził John Locke, poczucie wspólnotowości jednak zwycięża. We własnym interesie powinniśmy rozumieć, jakie to są warunki i jak budować w sposób świadomy architekturę życia społecznego, w której przestrzeń fizyczna jest istotna, ale nie najważniejsza.

Można na to zagadnienie patrzeć z punktu widzenia instytucji życia społecznego i starać się określić, jakie procedury administracyjne wzmocnią zachowania społeczne. Można na to patrzeć również z punktu widzenia zorganizowanych oddolnie działań obywatelskich i tworzenia np. stowarzyszeń. Można również zejść niżej, do poziomu osobniczych decyzji podejmowanych w kontekście zachowań społecznych, zakotwiczonych w indywidualnym rachunku zysków i strat i związanych w nieunikniony sposób z rozlicznymi kompromisami (por. Brehm, Rahn, 1997; Sigmund i in., 2002).

Analiza okoliczności, w których ludzie współpracują ze sobą wymaga precyzyjnego określenia szeregu parametrów wpływających na decyzje podejmowane przez indywidualne osoby.

Perspektywa „mikro” – osobnicza, czyli redukcjonistyczna, oraz ilościowa, oparta na mierzalnych (i eksperymentalnie modyfikowalnych – por. Gintis i in., 2003) charakterystykach interakcji pomiędzy osobnikami, może doprowadzić do zrozumienia mechanizmów rządzących naszym zachowaniem i dynamiką tworzenia sieci nieformalnych kontaktów między ludźmi.

Perspektywa „makro” – oparta na analizie zjawisk populacyjnych i trendów statystycznych, jest podejściem alternatywnym oraz dopełniającym całość obrazu.

* Adres e-mail: centrum.innowatyki@wsb-nlu.edu.pl

Wiele zachowań, optymistycznie definiowanych jako altruistyczne, powinno być wytłumaczonych na poziomie przyziemnych instynktów samolubności, albowiem bardzo często ludzki altruizm jest epifenomenem egoizmu. Teoria doboru krewniczego, sformułowana przez Williama D. Hamiltona, definiuje warunki, które muszą być spełnione, aby akt altruistyczny „opłacał się” altruście, jeżeli beneficjentem tego aktu jest osobnik z altruistą spokrewniony genetycznie. Natomiast przypadki altruizmu pomiędzy osobnikami niespokrewnionymi muszą być wytłumaczone w oparciu o teorię altruizmu odwzajemnionego, zaproponowaną przez Roberta Triversa (1971).

Jednym z postulatów altruizmu odwzajemnionego jest istnienie powtarzalnych, długoterminowych relacji pomiędzy konkretnymi osobnikami, które rozpoznają się indywidualnie i są w stanie zapamiętać informację o rezultatach poprzednich spotkań. Gdy Robert Axelrod (1984) zastosował teorię gier i symulacje komputerowe, aby spojrzeć w nowy sposób na paradoks istnienia współpracy w świecie egoistów, przywołał wnioski Triversa jako stosujące się nie tylko do organizmów żywych, ale również kooperujących krajów lub firm (por. Rutkowski, 2008). Teorie Triversa i Axelroda pokazują, że jeżeli tylko spełnione są warunki niezbędne dla odwzajemniania (zarówno aktów kooperacji jak i oszustwa), zachowanie egoistyczne staje się wyborem krótkowzrocznym, ponieważ większe zyski powstają we współpracy wzajemnej pomiędzy obu stronami.

Strategia behawioralna, nazwana przez Axelroda „wet za wet” okazała się być jednym z najlepszych sposobów postępowania (ale por. Wedekind, Milinski, 1996) w przypadku wielokrotnie powtarzanych interakcji pomiędzy „graczami”: polega ona na rozpoczynaniu interakcji od zachowania kooperatywnego, zaś przy następnym spotkaniu na powtarzaniu takiego sposobu zachowania, jakie zademonstrowała druga strona przy poprzedniej interakcji (a więc stosowanie reguły „jak Kuba Bogu...”). Gdy kontakty między stronami są przelotne, sytuacja jest odmienna: zostanie się prawdopodobnie oszukany, a w dodatku ujdzie to oszustowi płazem, ponieważ nie mamy okazji do odwetu (por. Jasiński, 1988).

Program badawczy nad współpracą, zaufaniem i pomocą wzajemną jest reprezentowany przez zakrojone na dużą skalę badania socjologiczne Roberta Putnama z Uniwersytetu Harvarda. Dzięki jego badaniom wiemy już, jakie są dobrodziejstwa płynące z kapitału społecznego – kiedy rozkwita on i kiedy więdnie. Ani jednak zdefiniowanie kapitału społecznego (KS), ani jego pomiar nie są zadaniami łatwymi.

Wśród 4136 publikacji, które zacytowały książkę Axelroda (1984) w ciągu 26 lat od daty jej wydania i które znajdują się w bazie Web of Science, zaledwie 57 (czyli niecałe 1,4%) dotyczyło pojęcia KS. Z drugiej strony, w abstraktach 4227 publikacji, w których zacytowano książkę Putnama (2000), nazwisko Axelroda nie jest wspomniane, jak również ani Putnam (2000), ani Fukuyama (1995), w jednej z najgłośniejszych książek o zaufaniu w życiu społecznym, nie cytują książki Axel-

roda. Pokazuje to zadziwiające braki połączeń pomiędzy różnymi perspektywami badawczymi, pomimo tego, że dotyczą one praktycznie tego samego zagadnienia. Podejście Axelroda jest z założenia teoretyczne i wyszukuje fakty z rzeczywistości społecznej pasujące do oczekiwań formułowanych przez teorię. Podejście Putnama jest empiryczne i polega na budowaniu interpretacji dla obserwowanych faktów i wykrytych zależności statystycznych.

W niniejszym artykule chcielibyśmy pokazać, że niezależnie rozwijające się koncepcje i programy badawcze wspierały się wzajemnie i wzbogacały. Ponadto, skupiliśmy się na kwestiach metodologicznych, które muszą być rozwiązane przy próbach oceny KS, ze szczególną uwagą traktując badania altruizmu odwzajemnionego, realizowanego na poziomie osobniczym.

1. Definicje kapitału społecznego (KS)

Wspominamy tutaj tylko niektóre definicje, kompatybilne z naszą redukcjonistyczną i ewolucyjną perspektywą badawczą. Pojęcie „kapitału społecznego” (KS) w ostatnich dziesięcioleciach zyskało na popularności w wielu dyscyplinach nauk społecznych i spowodowało rozwój badań w tym kierunku. Stało się to wówczas, kiedy ekonomiści uznali KS jako kolejny czynnik produkcji kształtujący wzrost gospodarczy, obok ziemi, pracy, kapitału finansowego, technologii i kapitału ludzkiego. Forma KS stanowi uzupełnienie kapitału ludzkiego, tkwiącego w zasobach intelektualnych i fizycznych jednostek i znajduje swoje źródło w relacjach między nimi (Kaźmierczak, 2007). Klasyczne koncepcje KS zapoczątkowane zostały przez Pierre Bourdieu i Jamesa S. Colemana, niemniej obie teorie przedstawiono w odmienny sposób.

W ujęciu Bourdieu, KS jest dobrem prywatnym i wynika z relacji między jednostkami tworzącymi sieci. Pojawia się jako suma aktualnych i potencjalnych zasobów, należnych jednostce lub grupie, a związanych z istnieniem trwałej sieci relacji opartych na wzajemnej znajomości i uznaniu, a wykraczającej poza rodzinę (Sztompka, 2007; Moroń, 2009). Tak rozumiany kapitał zależy zarówno od rozmiarów sieci relacji, jak i od zasobów kapitałów wytworzonych przez innych ludzi, powiązanych z daną jednostką. Umożliwia jednostkom dostęp do innych, bardziej namacalnych form kapitału, takich jak kapitał ekonomiczny czy polityczny. Oznacza to, że osoby dysponujące KS będą go pomnażać, a te, które go nie posiadają, będą miały trudności w jego pozyskaniu (Rymsza, 2007).

Zgodnie z teorią Colemana, KS traktowany jest jako dobro publiczne i zawiera się w relacjach międzyludzkich, które ułatwiają wspólne działania – zarówno jednostek, jak i całych instytucji (Coleman, 2009; Rymsza, 2007). Taki KS jest produktywny i wpływa na realizację celów, których osiągnięcie nie byłoby możliwe, gdyby ta forma kapitału przestała istnieć. Mechanizmami tworzącymi KS są,

w ujęciu Colemana, odwzajemnianie, wiarygodność struktur społecznych (np. instytucji i urzędów) i odpowiednie normy i sankcje, pojawiające się pod wpływem nacisku grupy. Ważnym elementem KS jest także zasada rezygnowania z interesu jednostki na rzecz dobra wspólnego, która może być przyjęta w danej kulturze lub być wspierana przez system zachęt zewnętrznych (szacunek społeczny i jego dowody w postaci, np. odznaczeń państwowych i tytułów, gratyfikacje finansowe itp.) (Theiss, 2007). W konsekwencji posiadania tak rozumianego KS, przejawiającego się w formie obowiązków i oczekiwań, kanałów informacyjnych i norm społecznych, pojawia się uprzywilejowany dostęp uczestników sieci do zasobów, takich jak informacja, wiedza, kontakty lub pieniądze (Moroń, 2009).

Warunkiem koniecznym, według Colemana, do generowania KS przez daną grupę jest: po pierwsze – domknięcie sieci relacji społecznych, polegające na budowaniu wzajemnych kontaktów tak, aby każda jednostka nawiązywała relacje z innymi członkami grupy, co sprzyja tworzeniu norm i budowaniu zaufania; po drugie – wymagana jest stabilność struktury społecznej; po trzecie – musi istnieć właściwa ideologia. Coleman podkreśla także znaczenie czynnika czasu, który powoduje, że KS „zużywa się” – dlatego koniecznym jest utrzymywanie ciągłych relacji, które będą wpływały na jego wzmacnianie.

Robert Putnam (2000) rozwija idee Colemana i wskazuje takie cechy organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą ułatwić skoordynowane działania. Na przykład grupa, której członkowie wykazują, że są godni zaufania i ufają innym, będzie w stanie osiągnąć znacznie więcej niż porównywalna grupa, w której brak jest zaufania (Rymsza, 2007). Dla Putnama KS oznacza zaangażowanie społeczne we wspólnocie, które ułatwia spontaniczną współpracę. Jednocześnie praktykowanie wzajemnej pomocy uznaje za inwestycję w KS, który jest akumulowany przez grupę. Główny element KS – zaufanie, umacnia kooperację, a ta na zasadzie zwrotu wzmacnia dalsze zaufanie, tworząc rodzaj pozytywnej spirali, aczkolwiek zgromadzenie dobrych danych dla potwierdzenia tych tez nie jest łatwe (por. Claibourn, Martin, 2000).

Źródłem zaufania Putnam upatruje w normach wzajemności i sieci zaangażowania obywatelskiego, a te z kolei stanowią wydajny element KS, służąc pogodzeniu prywatnych interesów pojedynczych osób i solidarności między nimi. System wzajemności sprawia, że działania jednostek nacechowane są krótkoterminowym altruizmem i długoterminowym egoizmem. Sieci zaangażowania społecznego, np. kluby sportowe, stowarzyszenia kulturalne i organizacje wzajemnej pomocy, opierają się na poziomych zależnościach między ich uczestnikami i sprzyjają uogólnionej wzajemności, rozumianej przez Putnama jako zrobienie czegoś dla kogoś, przy założeniu, że w przyszłości ten ktoś zrobi coś w zamian. Podstawową formą KS są sieci zaangażowania obywatelskiego, toteż im większa jest gęstość tych sieci, tym bardziej prawdopodobne jest to, że obywatele będą z daną sobą kooperować

dla dobra wspólnego. Taka kooperacja w ramach sieci bardzo się opłaca, ułatwia komunikację i przepływ informacji oraz wzmacnia normy wzajemności.

Sieci więzi pionowych, nawet jeśli są gęste, nie są w stanie utrzymać zaufania społecznego i współpracy, ze względu na słabszą komunikację i brak możliwości nakładania sankcji na wyższych rangą uczestników grupy (Rymśza, 2007). Putnam postrzega KS zarówno jako dobro publiczne, jak i dobro prywatne, gdyż sieci tworzone przez jednostki działają korzystnie także dla ich własnych, samolubnych interesów. Na przykład strategia osób poszukujących pracy opiera się na poszerzaniu znajomości i układów w celu zdobycia posady dzięki posiadanemu kapitałowi społecznemu, a nie ludzkiemu. Znaczenie sieci związków między osobami jest ogromne – to, „kogo znasz”, ma równie istotne znaczenie jak to, „co wiesz” (Lin, 2002).

R. Putnam dzieli kapitał społeczny na spajający (ang. *bonding*) i pomostowy (ang. *bridging*). Pierwszy powstaje w grupach nakierowanych do wewnątrz i składających się z ludzi podobnych do siebie, mających tendencje do wzmacniania własnej tożsamości i homogeniczności. Kapitał pomostowy pojawia się w grupach nakierowanych na zewnątrz i spaja jednostki z różnych środowisk i grup społecznych, budując relacje pomiędzy grupami różniącymi się między sobą (Moron, 2009).

Nie ma wątpliwości, że rzeczywistość społeczna wykracza poza kolekcję relacji dwustronnych, w których osoby połączone są więzami altruizmu odwzajemnionego. Dla społeczności składającej się z N uczestników liczba takich możliwych par wynosi $N(N-1)/2$, czyli jest proporcjonalna do N^2 , natomiast liczba wszystkich możliwych podgrup (2-, 3-, 4- i więcej -osobowych), które uczestnicy mogą utworzyć, wynosi (w przybliżeniu) aż 2^N . Złożoność sieci relacji tworzonych przez uczestników rośnie wykładniczo z wielkością N społeczności, a więc znacznie szybciej niż liczba możliwych par. Oznacza to, że podejście skupiające się wyłącznie na analizie relacji dwustronnych jest, niejako z definicji, niewystarczające i dlatego komponenty KS obliczane w skali „makro” są niezbędnym uzupełnieniem analiz par.

2. Komponenty kapitału społecznego (KS)

Próbę ilościowego ujęcia KS w USA podjął w latach 90. ubiegłego wieku R. Putnam. W tym celu wydzielonych zostało pięć obszarów działalności społecznej, opisanych łącznie czternastoma wskaźnikami (nazwy wskaźników pochodzą z pol. wyd. pt. *Samotna gra w kręgle*, s. 479), z których Putnam skonstruował Indeks KS (*Social Capital Index*). W pierwszym kroku obliczona zostaje wartość każdego z czternastu wskaźników dla pojedynczego stanu USA. Po dokonaniu standaryzacji wskaźników obliczana jest ich średnia wartość. Uzyskana liczba stanowi Indeks KS, charakteryzujący dany stan.

Składowe Indeksu Kapitału Społecznego według Putnama (2000)

Wskaźniki zorganizowanego życia wspólnotowego. Przejawem aktywnego udziału w życiu wspólnoty jest uczestnictwo w zarządzie lub działaniu w organach statutowych koła, klubu lub lokalnej filii większej organizacji. Utworzono pięć wskaźników, mierzonych m.in. odsetkiem osób potwierdzających taką aktywność w okresie roku poprzedzającego badanie: (1) zasiadanie w zarządzie; (2) działanie w organach statutowych; kolejny wskaźnik to (3) liczba organizacji obywatelskich i społecznych, wyrażona w przeliczeniu na 1000 mieszkańców; (4) aktywność obywateli jako członków klubów była mierzona średnią liczbę spotkań, w jakiej uczestniczyli respondenci w ciągu ostatniego roku; wskaźnik (5) to liczba członków w grupach.

Próbie badawczą stanowiły 32 stowarzyszenia krajowe, które posiadały lokalne struktury. Tworzenie wskaźnika przeprowadzono w kilku krokach. Na początku obliczono procentowy udział członków danej organizacji w ogólnej liczbie osób spełniających kryteria członkostwa (np. liczbę członków organizacji weteranów porównano z liczbą wszystkich żyjących weteranów wojennych; w efekcie wiemy, jaki procent weteranów skupiała organizacja w danym roku). Obliczenie wykonano oddzielnie dla każdego roku istnienia organizacji. Dla wyników z wszystkich lat XX wieku obliczono średnią. Następnie wyniki poszczególnych lat porównywano ze średnią z całego wieku (dzięki takiej standaryzacji dane o organizacjach małych i dużych uzyskały jednakową wagę). Ostatni krok, to obliczenie średniej ze standaryzowanych wyników wszystkich organizacji w każdym roku. W efekcie dowiadujemy się, jak intensywnie ludzie zrzeszali się w odpowiednich dla nich organizacjach i jak ta intensywność zmieniała się z upływem czasu. Próba nie objęła związków zawodowych i stowarzyszeń profesjonalistów. Wskaźnik nie uwzględnia także organizacji nieposiadających lokalnych struktur, gdyż scentralizowana struktura (np. gdy istnieje tylko biuro w stolicy) nie umożliwia członkom kontaktu i wspólnego działania.

Wskaźniki zaangażowania w sprawy publiczne. Wskaźnik (6) utworzono w oparciu o frekwencję w wyborach prezydenckich. Powstał on przez wyliczenie średniej z frekwencji w wyborach z lat 1988 i 1992. Wskaźnik (7) to odsetek Amerykanów, którzy przynajmniej raz w ciągu roku poprzedzającego badanie uczestniczyli w zebraniu publicznym w sprawach miasta lub szkoły.

Wskaźniki wolontariatu wspólnotowego. Wskaźnik (8) to liczba organizacji typu non-profit, w przeliczeniu na 1000 mieszkańców (dane zbierane są w odstępach rocznych). Wskaźnik (9) mówi, ile razy w ciągu roku respondent podejmował się pracy przy przedsięwzięciach wykonywanych przez lokalne wspólnoty. Wartość wskaźnika to średnia z uzyskanych odpowiedzi. Kolejny wskaźnik (10), mówiący o pracy w wolontariacie, utworzono w identyczny sposób.

Wskaźniki socjalizacji nieformalnej. (11) to średnia liczba odpowiedzi wyrażających zgodę ze stwierdzeniem: „spędzam mnóstwo czasu na odwiedzaniu zna-

jomych”, oraz (12) to średnia liczba spotkań towarzyskich zorganizowanych we własnym w domu w ciągu ostatniego roku.

Wskaźniki zaufania społecznego. (13) to odsetek osób odpowiadających twierdząco na pytanie: „czy większości ludzi można ufać?”, mając alternatywę w postaci zdania: „ostrożności nigdy nie za wiele”, oraz (14) – odsetek najbardziej pozytywnych, w sześciostopniowej skali, reakcji na stwierdzenie: „większość ludzi jest uczciwa”. Dla obu wskaźników dane są zbierane corocznie.

Składowe Indeksu Kapitału Społecznego według Theiss (2007)

Maria Theiss przeprowadziła badania KS na lokalnych społecznościach miejskich w dwóch małych miastach powiatowych: Mieście Warmińskim i Mieście Podlaskim, traktując te miasta jako dwa, w interesujący sposób różniące się, modelowe systemy, w których KS mógł być różnie wykształcony. Badania miały na celu określenie wpływu KS na lokalną politykę społeczną i jego konsekwencje dla gospodarstw domowych w zakresie warunków bytowych, zabezpieczenia społecznego, pracy, zdrowia, integracji osób niepełnosprawnych, edukacji i kultury.

Oba miasta wykazują wiele podobieństw pod względem warunków powstania KS: mają porównywalną wielkość, poziom mobilności, status administracyjny, wysoki poziom bezrobocia, włątką infrastrukturę gospodarczą i słabe walory przyrodnicze. Różnice pomiędzy nimi polegają na odmiennej historii i tradycji związanej z regionem oraz poziomie zasiedlenia mieszkańców. Wynika to z faktu włączenia ziemi warmińskiej do Polski po II wojnie światowej i związanego z tym przemieszczania się ludności. W efekcie w Mieście Warmińskim w grupie osób starszych występuje niemal wyłącznie ludność napływowa, w tym grupa narodowości niepolskiej. Dodatkowe różnice kulturowe powstały na skutek odmiennej struktury własności terenów w okresie powojennym. Obszar warmińsko-mazurski został objęty wielkimi PGR-ami, natomiast w Podlaskiem obowiązywała tradycyjna, rodzinna forma własności.

W badaniach wykorzystano zróżnicowane metody, począwszy od analizy dokumentów urzędowych i ogólnodostępnych danych statystycznych, poprzez pogłębione wywiady bezpośrednie z przedstawicielami lokalnych instytucji i organizacji społecznych, kościoła i mediów, a skończywszy na zastosowaniu wywiadu kwestionariuszowego do zbadania KS gospodarstw domowych. W każdym z miast dokonano losowo wyboru próby w skali 1% dorosłych zameldowanych mieszkańców, na podstawie spisu wyborców i list pełnoletnich mieszkańców. W Mieście Warmińskim przeankietowano 136 osób, a w Mieście Podlaskim – 104 osoby.

Badania sondażowe Theiss, za pomocą kwestionariusza zbudowanego z 92 pytań, pozwoliły zdiagnozować 8 wymiarów KS mieszkańców obu miast:

Formalny KS, odnoszący się do przynależności do organizacji społecznych; do zbadania tej formy KS posłużono się pytaniami o uczestnictwo członków gospodar-

stwa domowego w stowarzyszeniu, organizacji społecznej, politycznej, samopomocowej, fundacji, związku zawodowym, służbie ochotniczej, komitecie blokowym, zarządzie wspólnoty mieszkaniowej, trójce klasowej, radzie szkoły, radzie rodziców, kole parafialnym, grupie religijnej, klubie sportowym, grupie muzycznej. Pytano też o częstotliwość spotkań uczestników organizacji i stopień ich aktywności.

Rodzinny KS, dotyczący skali i intensywności kontaktów z rodziną, analizowano przy pomocy pytań o to, z jakim krewnym z miejsca zamieszkania, ale spoza gospodarstwa domowego, respondent utrzymuje kontakty, oraz jak często.

Towarzyski KS, dotyczący skali i intensywności kontaktów nieformalnych ze znajomymi, diagnozowano posługując się pytaniami o liczbę przyjaciół i znajomych (w towarzystwie których respondent dobrze się czuje, może porozmawiać o osobistych sprawach, zwrócić się o pomoc w trudnej sytuacji życiowej) oraz o częstotliwość spotkań ze znajomymi w ramach wizyt, rewizyt, spędzania razem czasu w mieście lub na podwórku (z wyłączeniem kontaktów w szkole i pracy oraz spotkań przypadkowych).

„Pionowy” KS, dotyczący znajomości i relacji z władzami lokalnymi, badano za pomocą pytania o to, czy członkowie gospodarstwa domowego w ciągu ostatnich 2 lat omawiali jakieś sprawy dotyczące rodziny, sąsiedztwa lub miasta z przedstawicielami władz lokalnych.

Rodzinne normy współdziałania, związane z partycypowaniem w wymianie dóbr i usług między członkami rodziny, mierzono pytaniami o to, czy ktoś z rodziny lub znajomych pożycza pieniądze respondentom oraz czy ofiarowuje ubrania, odzież albo sprzęty potrzebne w domu (np. łóżeczko dla dziecka, biurko, telewizor).

Sąsiedzkie normy współdziałania, związane z faktyczną i oczekiwaną formą pomocy pomiędzy członkami gospodarstwa domowego a ich sąsiadami, starano się zbadać posługując się pytaniami o to, czy w razie potrzeby członkowie gospodarstw domowych zwracają się o drobną pomoc do sąsiadów (np. o pożyczanie czegoś) oraz spodziewaną reakcję sąsiadów w przypadku zauważenia, że dzieci respondentów robią coś niebezpiecznego lub są zaczepiane przez obcych.

Normy zaufania, dotyczące deklarowanego zaufania do ludzi, diagnozowano za pomocą wartości przypisanych do odpowiedzi na pytania o to, czy można ufać sąsiadom, współpracownikom, mieszkańcom miasta, władzom miasta, szefom oraz liczyć na ich pomoc.

Normy zaangażowania obywatelskiego mierzono odpowiedziami na pytania o uczestnictwo w wyborach (np. samorządowych), spotkaniach i działaniach dotyczących lokalnej społeczności, organizowanych w konkretnym czasie.

Dla każdego z wymiarów na potrzeby analizy porównawczej M. Theiss opracowała syntetyczne indeksy, przy konstruowaniu których przyjęła, że pierwsze 4 z wymienionych 8 wymiarów charakteryzują strukturę KS gospodarstwa domowego, tzn. gęstość i różnorodność sieci, w których biorą udział jego członkowie.

Cztery pozostałe wymiary dotyczą aspektów normatywnych współdziałania społecznego. Odpowiedziom na pytania zostały przypisane wartości punktowe, a dany indeks jest sumą punktów uzyskanych w danej grupie pytań. Wartości indeksów były następnie uśredniane dla każdego z miast oraz korelowane z różnymi miarami jakości życia rodziny, np. poziomem dochodów lub statusem społecznym i zawodowym.

3. Czy Indeks Kapitału Społecznego ma sens?

Budowanie tak złożonych indeksów, jakim jest IKS, składający się w przypadku badań Putnama z 14 zmiennych składowych, obarczone jest zawsze ryzykiem stworzenia bytu czysto numerycznego, niechwytającego istotnych cech rzeczywistości społecznej, którą stara się opisać (por. Jasiński, Bazzaz, 1999). Co gorsza, arbitralne decyzje dotyczące wartości liczbowych opcji wybieranych przez respondentów (wymuszające zmianę skali pomiarowej z porządkowej na interwałową lub ilorazową), mogą istotnie wypaczać rezultaty analiz statystycznych. Jeżeli natomiast stworzony indeks w sensowny i statystycznie istotny sposób koreluje ze zgromadzonymi niezależnie informacjami demograficzno-ekonomiczno-społecznymi o analizowanych obszarach, to jest to sugestia, że indeks nie jest wyłącznie ilościowym artefaktem. Oczywiście, tym korelacjom nadać trzeba sens poprzez interpretację zakotwiczoną w teorii.

W analizie korelacji pojedynczym punktem może być stan (Putnam, 2000), kraj lub województwo (Czapiński, 2009) albo pojedyncze gospodarstwo domowe (Theiss, 2007). Na przykład Whiteley (2000) pokazał na próbie 34 krajów, że pomimo swojej „ulotności” KS wpływał dodatnio, w latach 1970–1992, na ekonomiczny wzrost krajów, mając znaczenie co najmniej tak duże, jak poziom edukacji społeczeństw! Społeczeństwo obywatelskie posiada więc zdolność do współpracy na rzecz celów wspólnych i promuje silną gospodarkę, ponieważ jest bardziej efektywne w porównaniu ze społeczeństwem kierującym się nieufnością i podejrzliwością.

Wśród badanych przez Putnama stanów USA IKS wykazuje np. korelacje ze wskaźnikami mówiącymi o sytuacji życiowej dzieci. Główne wskaźniki zawarte w indeksie „Kids Count” dotyczą śmiertelności, macierzyństwa wśród nastolatek, ubóstwa lub odsetka nastolatków nieuczęszczających do szkoły. Ponad 60% zmienności pomiędzy stanami USA w indeksie „Kids Count” wytłumaczone jest poprzez jego dodatnią korelację z IKS. Szczególnie mocno IKS jest powiązany z masą urodzeniową dzieci (a więc późniejszym zdrowiem: w stanach z wyższym IKS rodzą się większe dzieci), uczęszczaniem do szkoły i mniejszą liczbą ciąż u nastolatek.

Korelacja IKS ze wskaźnikiem zabójstw wynosi $r = -0,8$. Dodać wypada, że oprócz IKS istotne dla wskaźnika zabójstw są wskaźniki ubóstwa, składu rasowego

– odsetka białych, a także odsetek ludności miejskiej. Dodatkowe światło na rolę KS rzucają wyniki badań prowadzonych w dzielnicach Chicago. W ich wyniku okazało się, że ani ubóstwo, ani mobilność mieszkańców nie są najlepszymi wskaźnikami ryzyka występowania przestępstw. Bezpieczeństwo w największym stopniu zależało od altruizmu, poziomu zaufania między sąsiadami oraz skłonności do interweniowania w przypadku niewłaściwych zachowań dzieci.

Stwierdzono również istotny związek pomiędzy postrzeganym przez ludzi stanem zdrowia a ich KS. Niższemu poziomowi zaufania między ludźmi towarzyszy gorsza ocena własnego stanu zdrowia. Na istnienie związku przyczynowego może wskazywać fakt, że migracja ze stanu o większym poziomie zaufania do stanu, gdzie ludzie darzą się nawzajem mniejszym zaufaniem zwiększa istotnie prawdopodobieństwo pogorszenia oceny stanu zdrowia. Indeks zdrowia Morgan-Quinto, integrujący 23 różne wskaźniki (dotyczące m.in. urodzeń, zgonów, dostępności opieki zdrowotnej, zachorowalności lub ubezpieczeń zdrowotnych), na poziomie stanów koreluje dodatnio z IKS ($r = 0,8$). Ponadto, bardziej obiektywnej oceny dostarcza analiza współczynnika zgonów: niższy współczynnik występuje w grupach ludzi o wyższej aktywności towarzyskiej lub społecznej. Stwierdzono, że dla osób nie będących członkami żadnej grupy społecznej przystąpienie do jakiegokolwiek grupy statystycznie obniża o połowę ryzyko śmierci w ciągu następnego roku!

4. Szacowanie kapitału społecznego polskiej wsi

Bardzo ciekawym frontem badawczym wydaje się operacjonalizacja pojęcia KS oraz szacowanie jego stopnia rozwoju w społecznościach wiejskich, a więc takich, w których znacznie bardziej niż w miastach rozwinięte, istotne i odczuwalne na co dzień jest pojęcie „sąsiedztwa” oraz samorządu lokalnego. Podobna sytuacja istnieje w wielu krajach rozwijających się i World Bank opracował w tym celu odpowiednią metodologię badawczą (Grootaert i in., 2004). Podczas gdy ogólna aktywność obywatelska społeczeństwa może być oszacowana na podstawie odpowiedzi zaznaczonych w stwierdzeniu: „Należę w mojej miejscowości do chóru parafialnego, komitetu rodzicielskiego w szkole, ochotniczej straży pożarnej, rady parafialnej, rady sołectkiej itp.”, nasze planowane badania skupią się bardziej na altruizmie odwzajemnionym jako formie KS.

Ponieważ w dalszym ciągu wiele interakcji na wsiach ma charakter barteru, czyli wymiany „w naturze”, bardzo istotnym jest zmierzenie tego, na ile precyzyjny jest rachunek zysków i kosztów osobniczych związanych z uczestnictwem w takich relacjach. Jakiego odwzajemnienia dana osoba spodziewałaby się w zamian za pewne bardzo konkretne formy pomocy, a mianowicie np. za użyczenia łąki 0,2 ha do pasienia jednej krowy, za wypożyczenie traktora z kierowcą na jedno popołudnie, za pomoc w zwiezieniu siana z łąki o powierzchni 0,2 ha, za pomoc

przy remoncie dachu przez jeden dzień, za pomoc przy zalewaniu fundamentu pod dom albo za wypożyczenie betoniarki na 2 tygodnie? Ciekawe są oszacowania jakościowe, oparte wyłącznie na wykazie sugerowanych działań „coś za coś”. Można również pokusić się o skonstruowanie pieniężnych ekwiwalentów wartości działań poprzez analizę odpowiedzi na pytanie: „Wpisz, jaką wartość pieniężną (kwotę) chciałbyś otrzymać za swoją pomoc lub użyczenie (np. pola o powierzchni 0,2 ha na jeden sezon, z przeznaczeniem na uprawę ziemniaków)”. Niezależnie odpowiedź na pytanie: „Wpisz kwotę, jaką byłbyś skłonny zapłacić za pomoc ze strony sąsiada polegającą na użyczeniu Ci pola o powierzchni 0,2 ha” pozwoli na zweryfikowanie trafności poprzedniej odpowiedzi. Różnica w obu kwotach ilustruje asymetrię oczekiwań dawcy i odbiorcy co do wartości aktu pomocy.

Pełne scharakteryzowanie form kooperacji opartej na odwzajemnianiu wymaga również określenia różnic w ocenie wartości zrealizowanych aktów wymiany, w których nastąpił zarówno akt pomocy, jak i akt odwzajemnienia. Posłużą temu odpowiednio sformułowane i uproszczone pytania typu: „Podaj przykłady konkretnej pomocy i oszacuj procentowo (gdzie moja praca to 100% czyli pomoc sąsiada to ile procent)?, np. skosiłem łąkę sąsiadowi = 100%, a sąsiad pomógł mi wymalować ogrodzenie – uważam to za pomoc w 60% w stosunku do skoszenia łąki”.

Powyższy zarys programu badawczego ilustruje podejście w skali „mikro”, polegające na określaniu wielkości kosztów i zysków (a także ich tzw. wartości społecznej; Zaleśkiewicz, 2004) aktów współpracy na poziomie osobniczym, oszacowanych dla konkretnych przypadków kooperatywnych relacji w obrębie par „dawca–odbiorca”. Sposób formułowania pytań powinien generować odpowiedzi, które nie wynikałyby z dokonywania przez respondenta osądów etycznych (np.: „Czy wolisz kooperację od konfrontacji?”) – nastawienie respondentów do kwestii kooperacji powinno wynikać z analizy odpowiedzi, a nie powinno się o nie pytać bezpośrednio. Istotnym jest także stwierdzenie, jaki jest bilans odwzajemnienia altruizmu dla konkretnej pary osób (lub „graczy”), a nie to, czy akty altruizmu uśrednione dla populacji dawców i populacji odbiorców są lub nie są podobnej wielkości. Ponadto należy określić, jaka jest skala czasowa odwzajemniania, to znaczy, jakie są (być może nieuświadomione) oczekiwania altruisty względem okresu, w którym odwzajemnienie powinno nastąpić, ponieważ oddalenie w czasie (Zaleśkiewicz, 2004) może istotnie wpływać na percepcję wartości aktu altruistycznego.

5. Kapitał społeczny w świecie *on-line*

Świat interakcji wirtualnych jest bardzo często pokazywany jako przykład atomizacji oraz atrofii relacji międzyludzkich. Wczesne fazy rozwoju internetu mogły potwierdzać te obawy. Zupełnie nieoczekiwanie jednak wraz z ulepszeniem technologii informatycznych nastąpił rozkwit portali społecznościowych, takich jak:

Facebook, MySpace, Wikipedia czy Nasza Klasa i okazało się, że KS może również powstać *on-line*, a bliskość geograficzna nie jest niezbędna dla rozwoju kooperacji (Axelrod i in., 2002). Funkcje oferowane przez serwis LinkedIn pozwalają monitorować zarówno liczbę, jak i siłę więzi pomiędzy członkami kręgów znajomych, ucieleśniając wspomniane wyżej pojęcia KS, spajającego i pomostowego.

Z kolei sukces serwisów aukcyjnych i sklepów internetowych (Allegro lub eBay) opiera się na spełnianiu przez nie podstawowego kryterium, zgodnego z postulatami teorii Axelroda: istotna jest wiedza o rachunku osobniczych zasług. Swoimi transakcjami uczestnicy budują swoje prywatne reputacje, które są precyzyjnie skwantyfikowane przez zakumulowane oceny wystawiane przez innych uczestników. Ocena raz otrzymana nie może być zmieniona ani usunięta, a więc pozostaje na trwałe wliczona do indeksu reputacji danej osoby. Te cechy eBay czy Allegro stanowią bez wątpienia jedną z przyczyn ich sukcesu, ponieważ wygoda „logistyczna” zakupów *on-line* przestałaby mieć znaczenie, gdybyśmy w kwestii uczciwości transakcji nie mogli zaufać osobom sprzedającym albo kupującym.

Podsumowanie

Istnienie KS nie wynika tylko ze sprzyjających koincydencji, dzięki którym pewne społeczności rozkwitają, a inne upadają. Powstanie i rozkwit KS następują w pewnych określonych sytuacjach społeczno-ekonomicznych, a my wiemy o nich obecnie już tyle, że powinniśmy umieć je stwarzać z pełną premedytacją. Działania takie mogą być bardzo proste, jak pokazuje działalność Valley Interfaith w Teksasie, która jest częścią Southwest Industrial Areas Foundation (Putnam i Feldstein, 2003). Skupia ona 45 szkół publicznych i kościołów, reprezentując ok. 60 tysięcy rodzin. Jej obszarem działania jest Rio Grande Valley (południowy Texas). W 1999 r. 39% mieszkańców tego rejonu żyło poniżej minimum socjalnego. Problemy, z jakimi borykają się mieszkańcy to, między innymi, brak utwardzonych dróg, kanalizacji, elektryczności, nieumiejętność komunikowania się w języku angielskim, a także ogólne braki w wykształceniu.

Jednym z celów Valley Interfaith jest uaktywnianie lokalnych społeczności. Odbywa się ono w kilku etapach. W pierwszym kroku przeprowadzane są rozmowy z pojedynczymi rodzinami, zaszczerpiana jest wiara w możliwość zmian, by następnie doprowadzić do wspólnego spotkania, podczas którego uczestnicy mogą spontanicznie łączyć się w grupy 6–10-osobowe. Każdy z uczestników powinien mieć możliwość swobodnego przedstawienia swoich problemów, które są spisywane w obrębie grupy, a następnie wszyscy wybierają kwestie najważniejsze (w drodze głosowania). Równocześnie, spotkania umożliwiają wyłonienie naturalnych liderów. Rolą organizatorów ze strony Industrial Areas Foundation jest także przygotowanie lokalnych liderów do tworzenia i realizowania lokalnych planów działa-

nia. W efekcie lokalne społeczności potrafią dobrze zdefiniować swoje problemy i potrzeby, a także zyskują przywódców i reprezentantów oraz zaczynają działać w sposób zorganizowany i samodzielny (Putnam, Feldstein, 2003).

Rekomendacje Axelroda (1984) współbrzmia z przesłaniem Putnama i Feldsteina (2003), niezależnie od tego, czy dotyczą lokalnych społeczności sąsiedzkich, czy zespołów pracowniczych w firmie. Aby zwiększać szansę na rozwój kooperacji (zob. też Jasieński, 1988, oraz Grzelak, 2000), jako reformator zjawisk społecznych rób co następuje:

Po pierwsze – powiększaj „cień przyszłości”. Oznacza to, że należy stwarzać w uczestnikach relacji poczucie stałości – interakcje będą częste (być może dzięki odizolowaniu zespołu kooperującego) i będą sięgać daleko w przyszłość (a więc, w domyśle, wszelkie zachowania łamiące kooperatywność mogą zostać napiętnowane i ukaranie zdrajcy jest nieuchronne).

Po drugie – zmieniaj wartość „wypłat” (jest to termin z teorii gier oznaczający konsekwencje z zachowania się w określony sposób) – twórz system nagród, które wyraźnie premiuje zachowania kooperacyjne (np. nagród za pracę w zespole) oraz system kar, które wyraźnie zniechęcają oszustów (np. kar administracyjnych, mandatów za wykroczenia, ale także piętnowanie oszustwa przez presję towarzyską).

Po trzecie – ucz ludzi, aby dbali o siebie nawzajem, to znaczy stwórz atmosferę, w której pomoc wzajemna, działalność charytatywna lub filantropia w biznesie są ideami cenionymi przez społeczeństwo.

Po czwarte – polepszaj możliwość indywidualnego rozpoznawania się osób, z którymi ma się do czynienia w życiu codziennym oraz do zapamiętywania ich zachowań. Jest to wydajny mechanizm zapobiegający bezkarności oszustów.

Po piąte – ucz odwzajemniania, czyli stosowania strategii „wet za wet”, która nastawiona jest na współpracę, a nie na wykorzystywanie cudzych słabości.

Tak więc, postępując zgodnie z rekomendacjami Axelroda, budujemy kapitał społeczny. Czy potrzebne są nam jeszcze jakieś pouczenia ze strony etyków?

BIBLIOGRAFIA

- AXELROD R. (1984), *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books.
- AXELROD R., RIOLO R.L., COHEN M.D. (2002), *Beyond geography: Cooperation with persistent links in the absence of clustered neighborhoods*, „Personality and Social Psychology Review”, 6(4), 341-346.
- BREHM J., RAHN W. (1997), *Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital*, „American Journal of Political Science”, 41(3), 999-1023.
- CLAIBOURN M.P., MARTIN P.S. (2000), *Trusting and joining? An empirical test of the reciprocal nature of social capital*, „Political Behavior”, 22(4), 267-291.

- COLEMAN J.S. (2009), *Individual Interests and Collective Action: Studies in Rationality and Social Change*, Cambridge: Cambridge University Press.
- CZAPIŃSKI J. (2009), *Kapitał społeczny*, w: J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków* (s. 270-280), Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.
- FUKUYAMA F. (1995), *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: Simon and Schuster.
- GINTIS H., BOWLES S., BOYD R., FEHR E. (2003), *Explaining altruistic behavior in humans*, „*Evolution And Human Behavior*”, 24, 153-172.
- GROOTAERT C., NARAYAN D., NYHAN JONES V., WOOLCOCK M. (2004), *Measuring Social Capital: An Integrated Questionnaire*, World Bank Publications.
- GRZELAK J.Ł. (2000), *Współzależność społeczna*, w: J. Strelau (red.), *Psychologia*, t. 3 (s. 125-143), Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- HENRICH J., BOYD R., BOWLES S., CAMERER C., FEHR E., GINTIS H., MCELREATH R. (2001), *In search of Homo economicus: behavioral experiments in 15 small-scale societies*, „*American Economic Review*”, 91, 73-78.
- JASIEŃSKI M. (1988), *O waśni i współpracy*, „*Problemy*”, 37-40.
- JASIEŃSKI M., BAZZAZ F.A. (1999), *The fallacy of ratios and the testability of models in biology*, „*Oikos*”, 84, 321-326.
- JASIEŃSKI M. (2009), *Synergia z punktu widzenia ekogenetyki ilościowej: o złotych miksturach, magicznej interakcji i unikalnej korelacji typów i środowisk*, w: Z. Uchnast (red.), *Synergia w relacjach interpersonalnych i w organizacjach. Wybrane zagadnienia z psychologii kierowania* (s. 37-52), Lublin–Nowy Sącz: TN KUL i WSB-NLU.
- KĄŻMIERCZAK T. (2007), *Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny*, w: T. Kaźmierczak, M. Rymśza (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna* (s. 40-64), Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- LIN N. (2002), *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- MOROŃ D. (2009), *Kapitał społeczny – próba definicji*, w: D. Moroń (red.), *Kapitał ludzki i społeczny. Wybrane problemy teorii i praktyki* (s. 25-38), Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- PUTNAM R.D. (2000), *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon and Schuster.
- PUTNAM R.D., FELDSTEIN L.M. (2003), *Better Together. Restoring the American Community*, New York: Simon and Schuster.
- RUTKOWSKI M. (2008), *Zaufanie pomiędzy ogniwami kanału dystrybucji jako podstawowy czynnik warunkujący partnerstwo – wyniki badań*, w: G. Sobczyk (red.), *Współczesny marketing – strategie* (s. 174-180), Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- RYMSZA A. (2007), *Klasyczne koncepcje kapitału społecznego*, w: T. Kaźmierczak, M. Rymśza (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna* (s. 23-39), Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- SIGMUND K., FEHR E., NOWAK M.A. (2002), *The economics of fair play*, „*Scientific American*”, (styczeń), 83-87.
- SZTOMPKA P. (2007), *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Kraków: Wydawnictwo Znak.

-
- THEISS M. (2007), *Krewni–znajomi–obywatele. Kapitał społeczny a lokalna polityka społeczna*, Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- TRIVERS R. (1971), *The evolution of reciprocal altruism*, „Quarterly Review of Biology”, 46, 35-57.
- WEDEKIND C., MILINSKI M. (1996), *Human cooperation in the simultaneous and the alternating Prisoner’s Dilemma: Pavlov versus Generous Tit-for-Tat*, „Proceedings of the National Academy of Sciences USA”, 93, 2686-2689.
- WHITELEY P.F. (2000), *Economic growth and social capital*, „Political Studies”, 48, 443-466.
- ZALEŚKIEWICZ T. (2004), *Percepcja działań ekonomicznych*, w: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna* (s. 76-101), Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

