EkoMiasto#Społeczeństwo

Zrównoważony, inteligentny i partycypacyjny rozwój miasta

pod redakcją

Aleksandry Nowakowskiej, Zbigniewa Przygodzkiego, Agnieszki Rzeńcy

<http://dx.doi.org/10.18778/7969-221-7.07>

Ewelina Kina-Skunka*
Zbigniew Przygodzki**

KAPITAŁ SPOŁECZNY MIASTA

*Mgr, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Gospodarki Regionalnej i Środowiska,
e-mail: ewelina_kina@uni.lodz.pl

**Dr, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Gospodarki Regionalnej i Środowiska,
e-mail: zbigniew.przygodzki@uni.lodz.pl

7.1. Kapitał społeczny – istota, wartość i determinanty

Procesy rozwoju miasta mają charakter wielopłaszczyznowy i zintegrowany, co oznacza, że dokonują się na skutek licznych relacji wewnątrz i pomiędzy sferami: społeczną, gospodarczą i przyrodniczą. Istnieje zgodność, iż wszystkie zjawiska i procesy ekonomiczne stanowią nieodłączną część życia społecznego, a pomijanie czynników społecznych i kulturowych „stanowi o ubóstwie współczesnego dyskursu ekonomicznego” [Fukuyama, 1995, s. 101]. Współczesna wiedza o procesach rozwoju pozwala w pełni zaliczyć kapitał społeczny do zasadniczych czynników determinujących konkurencyjność miast [Chądzyński, Nowakowska, Przygodzki, 2007, s. 105–198]. Ma on bowiem właściwości integrujące, a wręcz, jak pisze P. Bourdieu, wyraża się w zdolności do łączenia faktycznych albo potencjalnych zasobów, co jest możliwe dzięki istnieniu wzajemnych związków pomiędzy uczestnikami sieci. Istnienie sieci jest tak ważne, gdyż dzięki niej jednostki mają dostęp do zasobów innego uczestnika. Członkostwo w sieci wytwarza w uczestnikach poczucie kolektywnego posiadania kapitału. Indywidualny potencjał związany z posiadaniem kapitału społecznego jest uzależniony od zasięgu sieci powiązań i relacji, w których dana jednostka uczestniczy i przez które posiada dostęp do określonych zasobów [Trutkowski, Mandes, 2005, s. 53]. Natomiast wizja osiągnięcia korzyści kreuje powstawanie więzi społecznych i determinuje jednostki do kolektywnych i solidarnych zachowań. Już samo uczestnictwo w sieci daje ludziom możliwość działania we wspólnocie, wytwarzając poczucie akceptacji [Kilpetrick, Field, Falk, 2001, s. 4]. Podczas, gdy kapitał fizyczny odnosi się do przedmiotów fizycznych a kapitał ludzki do indywidualnych właściwości jednostek, kapitał społeczny odnosi się do związków pomiędzy jednostkami. Relacje te wytwarzane są dzięki istnieniu sieci społecznych (*social networks*), wspólnie akceptowanym normom oraz wiarygodności społecznej. W tym sensie kapitał społeczny jest blisko skorelowany z tym, co niektórzy nazywają cnotą czy moralnością obywatelską (*civic virtue*). Zależność między tymi pojęciami jest taka, że cnota obywatelska jest silniejsza i trwalsza, gdy jest zakorzeniona w sieci wzajemnych stosunków społecznych. Natomiast społeczeństwo bogate w wiele „cnotliwych” jednostek, niekoniecznie musi być bogate w kapitał społeczny [Putnam, 1995a, s. 65–78].

J. Coleman identyfikował kapitał społeczny poprzez pokazanie jego funkcji i roli w rozwoju i funkcjonowaniu społeczeństw. Funkcją identyfikującą koncepcję kapitału społecznego jest wartość, znaczenie tych aspektów społecznej struktury, które w odniesieniu do aktorów, jak i zasobów przez nich używanych prowadzą do osiągnięcia korzyści i zamierzonych celów [Winter, 2000, s. 2]. Kapitał społeczny nie jest właściwością jednostek, stanowi zaś rzeczywiste lub potencjalne zasoby, generowane tylko i wyłącznie dzięki istnieniu różnego rodzaju relacji i związków pomiędzy jednostkami [Coleman, 1990, s. 302]. Kapitał społeczny to szereg różnorodnych zbiorowości, gdzie poprzez istnienie wspólnych struktur społecznych ułatwione jest działanie aktorów, zarówno jednostek, jak i organizacji [Grootaert, 1998, s. 2]. W rozumieniu J. Colemana kapitał społeczny jest więc swego rodzaju efektem synergicznym różnorodnych aktywności, jest wartością nieplanowanych celowo działań, wywołaną spontanicznie w określonej zbiorowości. Stwierdzenie to jest o tyle istotne, że jeśli uznalibyśmy je za definicję najlepiej obrazującą rzeczywistość, to trudno byłoby planować politykę wspierania rozwoju kapitału społecznego. Jest to tym bardziej istotne, że J. Coleman uważał kapitał społeczny za główny czynnik przesądzający o tym, jak ostatecznie zostanie zainwestowany kapitał ludzki. Jednak ten autor zwrócił także uwagę, że podstawą istnienia kapitału społecznego jest zaufanie do uczestników określonej grupy społecznej. Obok wiedzy i indywidualnych

zdolności, ludzie posiadają umiejętność łączenia się w grupy w celu realizacji określonych celów. Zdolność ta uzależniona jest od stopnia, w jakim dana społeczność uznaje i podziela zbiór norm i wartości oraz w jakim stopniu członkowie danej społeczności gotowi są poświęcić własne indywidualne dobro dla dobra zbiorowości. Respektowanie wspólnych praw, norm, dzielenie tych samych poglądów, wartości jest podstawą budowy zaufania. Dzięki temu możliwe jest budowanie kapitału społecznego poprzez racjonalne zachowania jednostek [Winter, 2000, s. 3].

Do norm i praw (ujęcia normatywnego kapitału społecznego) odwołuje się również F. Fukuyama, który formułuje bardzo krótką definicję, według której kapitał społeczny to nieformalne normy zachęcające do współpracy między dwoma lub więcej jednostkami. Równie mocno akcentuje przy tym znaczenie zaufania, jako kategorii mającej istotną i wymierną wartość ekonomiczną [Fukuyama, 1997, s. 20–21]. Brak zaufania w krótkim okresie niszczy społeczne związki, rodzi konflikty, izolację społeczną, wyzwała pogardę dla prawa i autorytetów, wymusza konieczność przebudowywania porządku prawnego. Deficyt zaufania pogłębia niepewność gospodarowania, gdyż oznacza, że nie można oczekiwać od partnera lub kontrahenta korzystnych zachowań [Matysiak, 2000]. Kapitał społeczny wyraża się w zaufaniu, stanowiąc z jednej strony normę kulturową, a z drugiej podstawową właściwość relacji wymiany między podmiotami [Sztompka, 2002].

Socjalizacja ryzyka oraz wyższy poziom przewidywalności zachowań partnerów jest ważną determinantą współpracy o charakterze gospodarczym. Pozwala skutecznie ograniczać koszty transakcyjne. Innymi słowy, w wymiarze czysto gospodarczym umożliwia na przykład powstawanie klastrów gospodarczych, niezależnie od branży działalności gospodarczej.

Jednak za głównego sprawcę kariery pojęcia kapitału społecznego uznawany jest R. Putnam, który swoje rozważania o tym zagadnieniu wyprowadza częściowo, choć w nieco zmodyfikowanym ujęciu, od J. Colemana. Potwierdza, iż kapitał społeczny to normy, zaufanie, i sieć, które ułatwiają kooperację i osiąganie wspólnych korzyści, dodając, iż ważną cechą kapitału społecznego jest jego lokalizacja – związane określonych wartości zwyczajów z terytorium. Normy, zaufanie i interaktywna sieć to główne zasoby, które są z natury społeczne – będące wynikiem różnorodnych form współpracy w ramach grupy zamieszkującej dany obszar [Winter, 2000, s. 3]. Działanie w sieci obejmującej konkretne terytorium, interaktywność, wzajemność wyzwała silne efekty synergiczne w postaci zbiorowego uczenia się poprzez wykorzystanie tzw. wiedzy milczącej (uwiecznionej w pamięci terytorium) i kapitału ludzkiego, co bezpośrednio przenosi się na aktywność przedsiębiorczą społeczności miasta [Kilpatrick et al., 2002, s. 12; Pietrzyk, 2000, s. 49].

R. Putnam zwraca szczególną rolę na wartość formalnej integracji i tworzenia relacji poprzez udział w organizacjach: gospodarczych, społecznych, kulturowych, sportowych, religijnych i innych. Podkreśla, że są to zarówno doskonałe miejsca, jak i czas, zarezerwowany w świadomości jednostek, na kontakt z innymi ludźmi, budowanie relacji, gotowość do współdziałania, a zarazem rozprzestrzeniania się zaufania [Putnam, 1995b, s. 56]. Wysoki poziom zaufania społecznego wyraża się m.in. właśnie istnieniem aktywnie działających organizacji prywatnych i publicznych oraz zaangażowaniem społecznym – istnieniem społeczeństwa obywatelskiego (zob. rozdział: *Sektor pozarządowy i ruchy miejskie*). Putnamowska wersja tego pojęcia ma charakter zdecydowanie kolektywny. Przy czym kapitał społeczny nie jest tylko prostą sumą instytucji budujących społeczeństwo – jest spoiną, która łączy je razem we wzajemnych relacjach. Taki stan determinuje zatem powstawanie efektów synergii wykorzystywanych przez organizacje i jednostki działające w określonej przestrzeni.

R. Putnam wyodrębnił dwie różne formy kapitału społecznego:

- ▶ kapitał społeczny wiążący – zbliżający do siebie ludzi już dobrze się znających oraz
- ▶ kapitał społeczny pomostowy – spajający ludzi bądź grupy wcześniej sobie obce.

Budowanie kapitału społecznego miasta o charakterze wiążącym

Program *Zielone podwórka* w Łodzi jest działaniem na rzecz zbliżania do siebie ludzi już dobrze się znających. Bezpośrednim celem programu było wsparcie finansowe na rzecz rozwoju wspólnot i społeczności

Wspólnota mieszkaniowa 6 Sierpnia 30, Łódź
fot. Urząd Miasta Łodzi

lokalnych w zakresie polepszenia standardu życia oraz warunków wypoczynku poprzez poprawę estetyki otoczenia budynków wspólnot mieszkaniowych. Pośrednio chodziło o zmobilizowanie mieszkańców poszczególnych podwórek, aby porozumieli się ze sobą i przy wsparciu z miejskiego budżetu samodzielnie zatroszczyli się o przestrzeń, w której mieszkają. W latach 2011–2013 zrealizowano 21 nowych inwestycji pod nazwą „Zielone Podwórka”.

Wszystkie zakończone inwestycje spotkały się z aprobatą i dużym zainteresowaniem okolicznych mieszkańców i służą jako miejsca spotkań członkom wspólnot lokalnych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: http://www.uml.lodz.pl/miasto/zielone_podwórka_2015 [dostęp 12.08.2015].

#kapitał łączący

W literaturze można również spotkać określenia: „kapitał społeczny zamknięty” i „kapitał społeczny otwarty”. Nazewnictwo to (*bonding and bridging social capital*) w rzeczywistości wprowadzili do literatury inni amerykańscy badacze, oczywiście opierając się na rozważaniach zawartych w pracy R. Putnama o demokracji we Włoszech: R.J. Gittel i A. Vidal [1998, s. 15]. Niekiedy, zwłaszcza w naukach politycznych, wprowadza się również trzeci typ kapitału społecznego, który dotyczy relacji pomiędzy różnymi warstwami społecznymi w strukturach władzy. Jest on określany jako kapitał łączący (*linking social capital*) [Woolcock, 2001, s. 11–17].

Przykład inwestycji w kapitał społeczny miasta o charakterze pomostowym

Program *Bon na innowacje* realizowany przez PARP jest działaniem na rzecz zbliżania do siebie ludzi, wcześniej sobie obcych. Celem jest budowanie kapitału społecznego pomiędzy naukowcami a przedsiębiorcami, zbliżanie nauki do praktyki poprzez rozpoznanie możliwości współpracy. Wsparcie w ramach programu mogło być przeznaczone wyłącznie na zakup usługi dotyczącej wdrożenia lub rozwoju produktu lub technologii. Program skierowany był do mikro i małych przedsiębiorców, którzy nie korzystali z usług jednostki naukowej w zakresie wdrożenia lub rozwoju produktu lub technologii. Kwota wsparcia udzielona jednemu przedsiębiorcy w ramach tego programu w zależności od edycji wynosiła od kilkunastu do kilkudziesięciu tysięcy złotych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: www.parp.go.pl [dostęp 11.07.2015].

Ponadto, przypisując dużą rolę wzmacnianiu tego kapitału poprzez istnienie i udział w formalnych organizacjach, wyróżnił sześć wymiarów kapitału społecznego determinowanych wymiarem organizacyjnym [Winter, 2000, s. 4]:

- ▶ stopień formalizacji (formalne i nieformalne typy zaangażowania obywatelskiego),
- ▶ cel (zorientowanie na cel publiczny lub prywatny),
- ▶ powiązania (więzi zaufania i wzajemności łączące ludzi ponad podziałami społecznymi, etnicznymi, światopoglądowymi),
- ▶ bezpośredniość (zaufanie wypływające z bezpośrednich kontaktów (*face-to-face connections*) bądź oparte na anonimowych więziach),
- ▶ intensywność (kapitał społeczny budowany w oparciu o trwałe, intensywne sieci kontaktów lub o słabe jednorazowe kontakty powstałe np.: podczas wspólnego wolontariatu)
- ▶ społeczna lokalizacja (kapitał społeczny może być budowany jest w oparciu o więzi sąsiedztwa, jak i poprzez internetowe grupy dyskusyjne).

Wymiary te stanowią z jednej strony możliwą strukturę realizacji diagnozy kapitału społecznego, z drugiej natomiast mogą być wykorzystywane jako obszary pożądanego celu inwestycji wspierających jego rozwój. Z tej perspektywy interesująca jest także definicja zaproponowana przez T. Kaźmierczaka, podkreślająca, że jest to „zasób jednostek, którego źródłem są sieci ich powiązań, po których krążą dobra symboliczne (informacje, wiedza, wartości, idee i inne), materialne (rzeczy, pieniądze) i emocjonalne (aprobata, szacunek, sympatia itp.). Kapitał społeczny, warunkując wzajemność i zaufanie, wpływa na gotowość podejmowania współpracy i na potencjał jej efektywności. Cechą szczególną kapitału społecznego jest to, iż pozwala on swoim dysponentom osiągać cele, które w innym przypadku nie byłyby zrealizowane w ogóle lub wymagałyby poniesienia wyższych kosztów. Kapitał społeczny powoduje, że możliwa staje się współpraca między ludźmi dysponującymi wiedzą i umiejętnościami, a praca w zespole staje się łatwiejsza. Tak rozumiany kapitał społeczny nie jest dobrem publicznym, tylko „klubowym”, ponieważ nie każdy ma do niego dostęp – jedynie jednostki powiązane sieciami” [Kaźmierczak, 2007, s. 47].

7.2. Zaufanie, czyli siła grawitacji procesów urbanizacji

Zaufanie wskazywane jest jako podstawowy, konstytutywny element relacji międzyludzkich. Każda zbiorowość ludzka (w tym wieś i miasto) funkcjonuje na podstawie wzajemnego zaufania, zbudowanego wśród jej członków i często to właśnie ten element decyduje o charakterze, sile i dynamice procesów zachodzących wewnątrz określonej społeczności. To m.in. zaufanie umożliwia rozwój grup zorganizowanych wokół określonych idei, a także sprawną realizację przyjętych celów [Sztompka, 2007, s. 245]. Ekonomisci od dawna podkreślają jego nieocenioną rolę we wszystkich transakcjach wymiany. Jak stwierdza A. Smith, człowiek może istnieć tylko w społeczności, a społeczność ta rozwija się i jest szczęśliwa w momencie, gdy wzajemna pomoc wynika z miłości, przyjaźni, szacunku i wdzięczności [Smith, 1989, s. 125–126]. Zdaniem D. Golemana, „uśmiech, wzajemna życzliwość i zaufanie stanowią społeczną infrastrukturę, którą trzeba naprawiać, podobnie jak naprawia się chodniki czy oczyszczalnie ścieków” [Idziak, 2008, s. 151].

Wartość zaufania i kapitału ludzkiego dla miasta

„Miasto i region nie będą nigdy piękniejsze ani lepsze, aniżeli ludzie którzy je tworzą”.

Źródło: Szczepański, 2000, s. 113.

G.A. Akerlof i R.J. Shiller stwierdzili, że zaufanie odgrywa główną rolę w makroekonomii, ponieważ implikuje pewne zachowania, które wykraczają poza racjonalne podejście do podejmowania decyzji. Uważają oni, że część decyzji podejmowana jest „na wyczucie” determinowane przede wszystkim poziomem zaufania, podważając tym samym teorię standardowej ekonomii, wedle której decyduje się na podstawie przewidywanych efektów oraz prawdopodobieństwa ich wystąpienia [Akerlof, Shiller, 2009]. Nazwanie zaufania „ważnym smarem w systemie społecznym”, którego brak może powodować opóźnienia w rozwoju gospodarczym, ma uświadomić jego rzeczywistą gospodarczą i społeczną wartość [Arrow, 1985, s. 15–20]. P. Sztompka nazywa je dodatkowo spoiwem w relacjach – dlatego też jest tak istotne z punktu widzenia współpracy zarówno w organizacji, jak i pomiędzy nimi [Sztompka, 2007, s. 247]. Zaufanie jest odpowiedzialne za tworzenie „odpowiedniej atmosfery” do przepływu informacji, kreacji wiedzy i kooperacji. Podejście to kontynuuje F. Fukuyama, stwierdzając, że prawo, umowy i gospodarczy racjonalizm są niewystarczające dla zapewnienia dobrobytu społeczeństwa postindustrialnego. Konieczne jest dodatkowo występowanie pewnych wartości opartych bardziej na zwyczajach niż chłodnych kalkulacjach [Fukuyama, 1997, s. 21].

Zaufanie w potocznym rozumieniu kojarzone jest z życzliwością, uczciwością, otwartością, wiarygodnością, kompetencjami. „Zaufanie zajmuje miejsce pośrednie między wiedzą a niewiedzą o człowieku, a więc jest hipotezą o jego zachowaniu” [Matysiak, 2000]. Zaufanie do ludzi bądź rzeczy wiąże się z gotowością podjęcia ryzyka (wystawienia się na ryzyko), że mogą nas zawieść, gotowością połączoną z jednoczesnym oczekiwaniem, że stanie się inaczej [Nooteboom, 2002, s. 45]. Jest to wiara w to, że osoba, z którą wchodzimy w interakcje, cechuje się prawością charakteru, posiada właściwe kompetencje i kwalifikacje, ma dobre intencje [Penc, 2011, s. 326].

Zaufanie to rodzaj zasobu, kapitału uruchamianego w nieustannym „hazardzie” kontaktów z innymi ludźmi. Dotyczy ono trzech sfer rzeczywistości społecznej, które stanowią jednocześnie jego aspekty [Sztompka, 2002]:

- ▶ jest właściwością relacji wymiany między podmiotami (stanowiąc kluczowy element koncepcji kapitału społecznego);
- ▶ stanowi podstawę współpracy między nimi;
- ▶ jest normą kulturową.

Dokonując analizy typologicznej, ze względu na poziom zażyłości stosunków, można rozróżnić tzw. zaufanie „solidne”, którym obdarzają się osoby znane, pozostające w dobrych stosunkach, oraz tzw. zaufanie „wątle”, między osobami znającymi się od niedawna, pomiędzy którymi nie wykształciły się zażyłe więzi. W sensie korzyści społecznych bardziej istotne okazuje się zaufanie „wątle”. M. Granvoetter używa pojęcia „siła słabych więzi”, jako cechy współczesnego społeczeństwa. Według niego nietrwałe formy stowarzyszania się i sieci powierzchnowych znajomości są dla ludzi bardziej użyteczne niż długotrwałe powiązania. Wyjaśnienie tego faktu kryje się m.in. w efektach skali. Jeśli ufamy członkom naszej społeczności, przywódcom naszego miasta, naszym kontrahentom, to mimo że często ich nie znamy osobiście, rodzi to znacznie większe konsekwencje niż relacje rodzinne.

Jednym z najważniejszych aktywów miasta jest np. „przywództwo”, ponieważ odpowiada za determinowanie wzrostu jego potencjału. Cechą wspólną dla większości miast dynamicznie rozwijających się (w tym kreatywnych) jest to, iż są w nich obecni wizjonerzy, którzy potrafią dokonać wyboru jasno sprecyzowanych kierunków rozwoju. Przywódcy-wizjonerzy mogą być skuteczni w swych działaniach, jeśli funkcjonują w warunkach akceptacji społecznej i przyzwolenia do realizacji w sposób sprawny wyznaczonych celów. Jest to warunek niezbędny, ponieważ zazwyczaj cele

miast – liderów rozwoju – są niestandardowe, reformatorskie, ryzykowne i często trudne do zrozumienia. Tego typu sprawność instytucjonalna wymaga w znacznej mierze zaufania społecznego, zaawansowanych form współpracy oraz partnerstwa. Zaufanie, a szerzej kapitał społeczny jest zatem siłą sprawczą działań w przestrzeni miast [Jewtuchowicz, 2005, s. 119].

Narodziny uzdrowiska – w XXI w. – Uniejów – dlaczego właśnie tutaj?

Możliwości wykorzystania wód geotermalnych do celów balneologicznych i ciepłowniczych w woj. łódzkim.

Zielony kolor – preferowane obszary wykorzystania wód geotermalnych do balneologii i rekreacji; czerwony zakresowany obszar – wody nadające się do celów ciepłowniczych.

Wydawałoby się z pozoru, że miejsca będące uzdrowiskami zostały już określone na terenie kraju i trudno, bez szczególnych warunków lokalizacyjnych, zaproponować nowe. Zresztą podobnych miejsc w regionie jest więcej. A jednak, ponad 15 lat temu burmistrz Uniejowa, wówczas bardzo małego i biednego miasta, otoczonego równie biednymi wsiami, określił nowy kierunek jego rozwoju – „wody geotermalne”. Mieszkańcy zaufali – burmistrz rządzi piątą kadencję. Wokół tego hasła z wielką determinacją zbudowano infrastrukturę, a także świadomość mieszkańców o nowej wartości i perspektywach rozwoju. Co więcej, przekonano odbiorców zewnętrznych, potencjalnych klientów, o słuszności tego wyboru. Dziś Uniejów posiada status uzdrowiska i dynamicznie się rozwija.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Energia geotermalna...*, 2007, s. 31.

W tym kontekście użyteczny jest również podział ze względu na podmiot, wobec którego wykształcane jest zaufanie. Wyróżnia się tutaj zaufanie poziome, wobec indywidualnych osób, o charakterze bardziej moralnym, osadzone w kategoriach norm kulturowych, oraz zaufanie pionowe wobec instytucji, władz publicznych, ogólnie różnego rodzaju struktur instytucjonalnych, o charakterze bardziej racjonalnym [Inglehart, 1999].

Zaufanie w miastach spełnia szereg funkcji, m.in.: wspomagając wykształcenie pożądanej wartości kapitału ludzkiego i społeczeństwa obywatelskiego, stabilizując i utrwalając system demokratyczny, wspierając tworzenie kapitału społecznego czy obniżając koszty podejmowanych działań. Ta ostatnia ma charakter ściśle ekonomiczny. Brak umiejętności stwarzania korzystnych warunków do obniżania kosztów transakcji bywa wskazywany jako jedno z podstawowych źródeł stagnacji rozwoju społeczno-gospodarczego i niedorozwoju. Poziom społeczny zaufania zależy od wielu różnorodnych czynników. D. Walczak-Duraj zwraca uwagę na sześć dających się wyróżnić grup [2010, s. 83–87]:

#zaufanie poziome

#zaufanie pionowe

- 1) czynniki statusowe – wykształcenie, pozycja zawodowa, wielkość dochodów itp. Występuje co do nich przypuszczenie, że im wyższy ich poziom, tym osoba jest bardziej skłonna do przejawiania społecznego zaufania;
- 2) czynniki relacyjne – przynależność do różnego rodzaju organizacji, grup nieformalnych. Im większa aktywność społeczna, tym spodziewany jest wyższy poziom zaufania;
- 3) czynniki środowiskowe – opinie i więź ze środowiskiem zamieszkania, sąsiedztwo. Silna więź ze środowiskiem lokalnym ma hipotetycznie sprzyjać budowaniu zaufania społecznego;
- 4) czynniki kulturowe – postawa wobec tradycji, religijność, poziom tolerancji, akceptacji norm etycznych itp. Im większy poziom akceptacji norm moralnych wyznaczających reguły postępowania, tym wyższy poziom zaufania;
- 5) czynniki psychospołeczne – ogólna postawa wobec życia, poziomy lęku, frustracji, optymizm/pesymizm. Im wyższy poziom negatywnych czynników tej grupy, czynników powodujących poczucie dyskomfortu psychicznego, tym wyższy poziom nieufności społecznej;
- 6) czynniki instytucjonalne – postawa wobec instytucji formalnych i ich ocena, poziom zaangażowania/alienacji politycznej, postawy obywatelskie. Negatywne opinie o instytucjach, powodując alienację polityczną, wpływają na wzrost nieufności względem innych ludzi.

Te najczęściej spotykane hipotezy odnoszące się do czynników determinujących poziom zaufania społecznego potwierdzają złożoną specyfikę zjawiska i trudność jego jednoznacznego dookreślenia oraz stworzenia pewnych standardowych podejść do jego oceny i pomiaru. Dodatkowe wyzwanie stanowią ciągłe przemiany technologiczne, upowszechnianie nowoczesnych narzędzi informacyjno-komunikacyjnych, przyspieszenie ich rozwoju i permanentna zmienność, w obliczu których również zaufanie nabiera pewien „nowy” właściwy sobie wymiar. We współczesnej gospodarce i społeczeństwie efektywność funkcjonowania podmiotów zależy m.in. od tego, w jakim stopniu i na ile są one skłonne do współpracy, kooperacji w zakresie wymiany informacji, dzielenia się wiedzą, ustawicznego kształcenia. Ta skłonność determinowana jest wypracowanymi relacjami, które z kolei zależą m.in. od określonego poziomu zaufania. To właśnie ono we wzajemnych relacjach zwiększa poczucie bezpieczeństwa oraz ułatwia otwartość informacyjną, co w konsekwencji znajduje swoje pozytywne odzwierciedlenie we wzroście przedsiębiorczości, innowacyjności oraz zdolności adaptacyjnych społeczeństwa oraz całej gospodarki.

7.3. Znaczenie miejsca w budowaniu kapitału społecznego

Kapitał społeczny integruje podmioty, działania i aktywności. Poza wskazanymi wyżej warunkami, potencjalnie jego rozmiar determinowany jest także: stopniem koncentracji ludności, poczuciem tożsamości, wspólną historią oraz różnymi rodzajami bliskości. Elementy te konstytuują wartość określonej lokalizacji, właściwości miejsca w przestrzeni, zwracają szczególną uwagę na wyzwania i szanse, jakie mają w tym zakresie miasta. Miasto jest naturalnym sposobem koncentracji ludzi w przestrzeni, upatrujących w tej koncentracji określonych korzyści. Lokalizacja, interakcyjność, wzajemność działań między podmiotami w mieście wywala silne efekty synergiczne, a zachodzące tutaj procesy mają charakter kumulatywny, ponieważ determinowane są zbiorowym uczeniem się. W mieście koncentruje się kapitał ludzki i kapitał kreatywny, tutaj ma miejsce większość procesów innowacyjnych. Kapitał społeczny determinuje kształtowanie wartości kapitału ludzkiego zarówno stano-

wiąć podstawowy mechanizm współczesnych, nieliniowych procesów innowacyjnych, jak również prowokując koncentrację środowisk kreatywnych.

Nawet przeciwnicy twierdzenia o zaufaniu, jako o fundamentalnym elemencie tworzącym kapitał społeczny, potwierdzają, iż jest ono silnie skorelowane z terytorium i miejscem. Wraz z powiększaniem się fizycznej odległości pomiędzy członkami społeczności, a także wraz ze wzrostem ich mobilności kapitał społeczny maleje, natomiast wśród społeczności osiadłych utrzymuje się na wysokim poziomie. Miasto postrzegane jako specyficzne miejsce to nie tylko artefakty, ale przede wszystkim wartości niematerialne, m.in.: historia, legendy, opowieści, pomniki wydarzeń, wspomnienia, tożsamość. Co więcej, przestrzeń i miejsca oddziałują na przyszłość, niejednokrotnie stanowią bowiem wartości uważane za strategiczne czynniki rozwoju. Kapitał społeczny ma charakter zlokalizowany, ponieważ w znacznej mierze jest pochodną czynników niemobilnych, dziedzicznych, związanych chociażby z miejscem urodzenia, które posiada zarówno wartości sentymentalne, wartości rodzinne, jak i materialne. Szacunek dla tych wartości wzmacnia procesy tworzenia więzi społecznych. Relacje społeczne tworzą otoczenie przyjazne procesom komunikacji i wymianie informacji, „czego pochodną jest minimalizacja kosztów uczenia się i zdobywania wiedzy” [Nowakowska, 2011, s. 51]. Bliskość społeczna wzmacnia procesy „zakorzenienia” relacji gospodarczych, co pozytywnie wpływa na ekonomiczne wyniki podmiotów gospodarczych. Jest to także warunek uruchamiania procesów innowacji, które mają otwarty, ponadsektorowy charakter. Należy jednak pamiętać, iż istnieje także negatywne zjawisko o charakterze społecznym nazywane „przeciążeniem zaufaniem”, które przejawia się w ograniczeniu zachowań konkurencyjnych i rezygnacji z działań proinnowacyjnych [Nowakowska, 2011, s. 51]. Innymi słowy, nadmiar zaufania rodzi w członkach określonej społeczności postawy oportunistyczne, zamykanie się na otoczenie zewnętrzne oraz niechęć do zdobywania wiedzy i dzielenia się własną wiedzą. Zatem przy optymalnym poziomie zaufania relacje społeczne są infrastrukturą i kanałami dyfuzji wiedzy, natomiast w „środowisku zamkniętym” służą jedynie wewnętrznej komunikacji.

Miasto jest systemem koncentrującym ludzkie aktywności, dzięki czemu stwarza znakomite warunki do nawiązywania współpracy i realizacji procesów wymiany w społeczeństwie [Stavros, Nielsen, 2007, s. 23]. Sprowadza się to zatem do kreowania przyjaznego środowiska, do tworzenia oraz dyfuzji wiedzy. Sprzyjać temu mają wypracowane relacje zaufania i wzajemności, stanowiące podstawę funkcjonowania licznych sieci. Skala i zróżnicowanie procesów miejskich optymalizuje także warunki budowania zaufania społecznego, które rzadko w środowisku miejskim ulega negatywnemu przerostowi. Częściej zaś tego typu zjawiska dotyczą mniejszych społeczności bądź z założeń zamkniętych organizacji. Miasta koncentrują także większość podmiotów sektora pozarządowego, które według wielu autorów są podstawą instytucjonalną tworzenia kapitału społecznego.

7.4. Wirtualne miasto relacji i wartość kapitału społecznego

Globalizacja i współczesne formy mobilności (Internet, telefony komórkowe, komputery, lotniska itd.), silnie oddziałując na zmianę znaczenia odległości, tworzą nowy wymiar przestrzeni – przestrzeń wirtualną (przestrzeń przepływów). Nie oznacza to jednak, że niszczone i zaniedbywane są dotychczasowe wartości, ponieważ nadal ludzie funkcjonują w konkretnych miejscach, najczęściej miastach, używając ich przestrzeni publicznych, infrastruktury, korzystając z kontaktów bez-

pośrednich z innymi ludźmi. Jednak M. Castells przestrzega, że „jeśli nie zacznie się budować w przemyślany sposób kulturowych, politycznych i fizycznych mostów między tymi dwiema postaciami przestrzeni, możemy zdążyć ku życiu w równoległych wszechświatach” [Castells, 2010, s. 452].

Wirtualny wymiar świata – nowe możliwości i szanse

Optymistyczne podejście do zmian wywoływanych rozprzestrzenianiem się wirtualnego wymiaru świata prezentuje również Bill Gates. Śmiało stwierdza, że sieć pozwala włączyć się do społeczności z drugiej strony globu i jednocześnie daje możliwość wzmacniania więzi na „własnym podwórku”. „Przyszło nam żyć we wspólnych czasach. Początek ery informacji daje nam największą w historii świata szansę zakładania nowych firm, dokonywania nowych odkryć w dziedzinie medycyny i innych nauk, dla poprawienia jakości naszego życia. [...] Daje szansę na zrozumienie tego, co dzieje się wokół nas i na utrzymanie ciągłego kontaktu z rodziną i przyjaciółmi bez względu na to, gdzie się znajdują”.

Źródło: Gates, 1999, s. 334.

Powstaje pytanie: jaki może być udział technologii informacyjno-komunikacyjnych w kształtowaniu relacji społecznych? Wśród badaczy zajmujących się tą tematyką nie ma zgody co do siły, jak i charakteru tego wpływu. W literaturze można znaleźć zarówno wyniki badań pokazujące, że korzystanie z Internetu przekłada się na słabsze więzi z bliskimi i poczucie samotności, jak również opinie zupełnie przeciwnie [Kraut et al., 1998, s. 1017–1031]. Opinie negatywne z czasem zostały uznane za paradoks, jednak upowszechniły przekonanie o tym, że przestrzeń wirtualna jest przestrzenią konkurencyjną wobec fizycznej i poruszanie się w niej oddala ludzi, zamiast ich do siebie przybliżać. Późniejsze badania wyraźnie pokazały, że pierwotnie zaproponowane oraz zbyt szybko i szeroko uogólnione zależności, wcale nie są takie proste i jednoznaczne [Kraut et al. 2002, s. 49–74]. Uznano, że są one z determinowane kontekstem, cechami psychicznymi użytkowników, sposobem i celem korzystania z sieci. Upowszechnienie technologii informacyjno-komunikacyjnych spowodowało, że mamy do czynienia z zacieraniem się granic między światem rzeczywistym a wirtualnym. Kontakty rzeczywiste, fizyczne w łatwy sposób mogą zamienić się w wirtualne i na odwrót. Sytuacja ta wymusiła redefinicję takich podstawowych pojęć jak: społeczność, więź i wiele innych, ponieważ Internet zaczął być postrzegany jako „nowy świat”, bogaty w społeczne powiązania i interakcje budowane przez „nowe pokolenie” uzależnione od nowoczesnych technologii. Pokolenie to określane jest mianem „pokolenia Y” (*Generation Y*), „pokolenia sieci” (*Net Generation*), „cyfrowego narodu” (*Digital Nation*) czy też od niedawna jako ostatni, „najnowszy” typ mianem „pokolenia Z” [Lombard, 2009, s. 113].

Człowiek, będąc istotą społeczną, z natury nastawiony jest na wymianę informacji, poglądów, uczuć, a współcześnie może odbywać się to również w wirtualnym wymiarze świata. Internet w stopniu nieporównywalnym z żadną inną, współcześnie dostępną technologią komunikacyjną wywiera ogromny i wszechstronny wpływ na życie społeczne jednostek i całych grup społecznych, nie tylko dając nowe możliwości w zakresie komunikacji, ale również jako miejsce budowania relacji społecznych. Internet z jednej strony staje się multimedialnym, globalnym kanałem komunikacji między ludźmi i instytucjami, z drugiej natomiast organizuje „nowe społeczeństwo”, istniejące w wirtualnej przestrzeni, w której zachodzą podstawowe procesy społeczne: „wirtualne spotkania”, dyskusje, biznes, „randki” itp.

Stosunkowo prosty mechanizm „wzajemności w relacjach” skutecznie determinuje tworzenie się wirtualnych społeczności. Wykorzystuje on podstawową właściwość systemu budowania relacji – wzajemność zobowiązań. Wyjaśniając, można posłużyć się przykładem P. Wallace, tzw. spiralą uczuć, działającą zgodnie ze schematem: „Ty lubisz mnie, ja lubię ciebie, ty lubisz mnie jeszcze bardziej” [Wallace, 2001, s. 191]. W tym przypadku obiektem wymiany jest sympatia, jednak równie dobrze może być to informacja, wiedza, dobra czy usługi – wszystko, co można wymienić w sieci. Pojawia się tutaj jednak pewna kwestia sporna w zakresie możliwości używania pojęcia „społeczność”, w odniesieniu bowiem do klasycznego rozumienia tego terminu, brak jest tutaj związku z miejscem. Tradycyjnie definiowana społeczność to kategoria ściśle związana z danym terytorium – zbiorowość ściśle ulokowana w określonej przestrzeni geograficznej, powiązana z jej politycznymi, ekonomicznymi i kulturowymi aspektami [Starosta, 2002, s. 97–107]. Często jednak badacze Internetu również posługują się terminem „społeczności”, ale tak jak np. B. Wellman odcinają się w proponowanych definicjach od jakichkolwiek konotacji przestrzennych, koncentrując się na relacjach międzyludzkich. Autor ten w jednym ze swoich artykułów o społecznościach w cyberprzestrzeni wyraźnie podkreśla: „Definiuję społeczności jako sieci więzi międzyludzkich, interpersonalnych, które zapewniają życie towarzyskie, wsparcie, informacje, poczucie przynależności i tożsamość społeczną. Nie ograniczam swojego myślenia o społecznościach do sąsiedztwa i wiosek” [Wellman, 2001]. Należy podkreślić, że nie podważa on roli przestrzeni w kreowaniu poczucia wspólnotowości, jednak proponuje takie rozumienie wspólnotowości, które odwołuje się do dobrowolnie ustanawianych relacji między ludźmi, a nie jedynie „fatalizmu” miejsca urodzenia czy zamieszkania. Ten sposób rozumienia społeczności lokalnych pojawił się już w latach 70. XX w. jako teoria społeczności bezlokalnych – o dość wąsko określonych celach, pomiędzy które członkowie dzielą swój czas, a które stanowią wynik postępującej specjalizacji w życiu społecznym. Twórcami tego podejścia są R. Pahl i E. Both [Turowski, 1994].

Świat wirtualny realnie wpływa na interpretację pojęcia bliskości. Pozwala zbliżyć do siebie przestrzenie fizyczne, niemal eliminując problemy lokalizacji i odległości przestrzennej. Daje realną możliwość nawiązywania i podtrzymywania więzi społecznych niezależnie od odległości, a także pozwala wygenerować dostateczny poziom zaufania, aby bez udziału kontaktów w świecie realnym prowadzić z sukcesem działalność gospodarczą. Świat wirtualny daje więc akceptowane przez wielu ludzi substytuty bliskości przestrzennej i instytucjonalnej. Relacje budowane i podtrzymywane za pośrednictwem różnorodnych komunikatorów, portali społecznościowych, grup dyskusyjnych, blogów, dedykowanych zintegrowanych systemów informatycznych czy licznych narzędzi wykorzystujących tzw. chmury, pozwalają na odległość ufać, zakochiwać się, zachwycać się i przeżywać emocje oraz relacje w takim samym zakresie jak w przypadku kontaktów *face-to-face*. Poprzez aktywność w sieci między użytkownikami Internetu powstają więzi oparte początkowo na wspólnych zainteresowaniach, problemach, upodobaniach, które w konsekwencji stają się podstawą do wykształcenia tzw. e-społeczności. Tworzy się „przestrzeń”, gdzie ludzie czują się bezpieczni, potrzebni, zrozumiani, wysłuchani, zaakceptowani, do której często i chętnie wracają. Okazuje się, że dla wielu ludzi kontakty wirtualne stają się doskonałym substytutem w zakresie potrzeby bliskości geograficznej, poznawczej i instytucjonalnej.

Do niedawna niektórzy futurologowie przepowiadali zmierzch kapitału społecznego na skutek anonimowości determinowanej rozwojem technologii internetowych. Okazuje się jednak, że człowiek kształtuje warunki wykorzystywania nowej technologii zgodnie ze swoimi potrzebami, również tymi społecznymi. Można

nawet zauważyć, że rozwój technologii determinowany jest potrzebą kontaktów i współprzeżywania wrażeń w sieci. Dowodzi tego nie tylko rosnąca popularność portali społecznościowych, ale także gier online, w których gracze nie korzystają już, nazwijmy to, z jednej planszy, a każdy porusza się w wygenerowanym dla siebie świecie, a światy te są ze sobą połączone, co daje użytkownikom możliwość spotykania się i kontaktu, a także realizacji wspólnych strategii. Natomiast absolutnym zaprzeczeniem promocji anonimowości w świecie wirtualnym i jednocześnie afirmacją realności zachowań, postaw i emocji jest niesamowita wręcz popularność tzw. Youtuberów czy Letsplayerów w każdej grupie wiekowej. Trudno zatem zgodzić się ze stwierdzeniem, że działanie („życie”) w sieci „zabija” kapitał społeczny. To duże uproszczenie rzeczywistości. Być może kapitał ten zyskuje nowe właściwości i traci część właściwych ujawnianych w świecie realnym? To zagadnienie wymaga jednak głębszych badań.

Niewątpliwie kapitał społeczny w sieci jest wynikiem potrzeb, wyartykułowanych przez uczestników świata wirtualnego. Jest wartością, która gwarantuje określone korzyści. Wśród tych najbardziej oczywistych korzyści wymienić należy: wzrost popularności, akceptacji społecznej (w społeczności wirtualnej), samorealizację, edukację, nabywanie i profesjonalizację umiejętności, promocję zachowań, kreowanie mody, zdobywanie nowych kontaktów – rozszerzanie grona znajomych, komunikowanie się, wymiana wiedzy, czy w końcu dokonywanie transakcji. Jak łatwo zauważyć, korzyści te niosą ze sobą określone wartości, bezpośrednio związane z generowaniem dochodów lub pośrednio, poprzez: minimalizację kosztów transakcji, maksymalizację efektów skali, ograniczanie barier czy wzrost poziomu wiedzy, umiejętności, innowacyjności i zdolności adaptacyjnych. Wydaje się, że mechanizm tworzenia kapitału społecznego w sieci także oparty jest na zaufaniu i w związku z tym generuje on zbliżone wartości, jak w świecie realnym. Twierdzenie takie jest prawdopodobne, ponieważ światy te są współzależne. Choć należy pamiętać, że współzależności tej nie należy odczytywać jako – światy bliźniacze, różniące się tylko wymiarem (otoczeniem) realizacji działań są to przestrzenie autonomiczne i w wybranych elementach zarówno substytucyjne jak i komplementarne. Przestrzeń wirtualna przestała być jedynie innowacyjnym narzędziem komunikacji. Natomiast jednoczesny rozwój technologii i sieci wzbogacił ją zarówno o liczne funkcje społecznej, jak i gospodarcze, które stanowią wartość dla ludzi. Co ciekawe, wartość ta ma charakter obiektywny, ponieważ nie dotyczy wyłącznie użytkowników sieci wirtualnej, a oddziałuje także na procesy zachodzące w sferze realnej i na ludzi oraz zdarzenia nie związane z przestrzenią wirtualną. Najprostszym przykładem może być tutaj rozwój rynku szkoleniowego – szkoleń *on-line*, edukacyjnego czy handlu.

Budowa sieci ma węzłowy charakter, co wynika z jej podstawowych właściwości. Niewątpliwie w coraz większym zakresie rozwój społeczno-gospodarczy opiera się na wykorzystaniu sieci, także tych o charakterze wirtualnym. Powstaje więc szereg pytań i m.in. te:

- 1) jaka jest (lub będzie) natura węzłów determinowanych w świecie wirtualnym, czy wirtualne społeczeństwo także będzie posiadać „wirtualne miasta”, będące jego punktami węzłowymi?
- 2) jak będą wyglądać miasta społeczeństwa wirtualnego?

Obecnie świat wirtualny i świat realny nawzajem się przenikają i stają się coraz bardziej współzależne, czasami także ze sobą konkurując (np. w biznesie, rozrywce, usługach). Jest to możliwe przede wszystkim dlatego, iż w przestrzeni wirtualnej powstają realne wartości. Staje się ona ważnym „miejszem” i sposobem inwestowania w zasoby i tworzenie kapitałów. Miasta bogate w różnorodność są „wdzięcznym

zapleczem” organizującym zarówno użytkowników świata wirtualnego, jak i obszary aktywności, innowacje i infrastrukturę niezbędną do jego istnienia. Wstępne badania wskazują także, że związki między światem wirtualnymi i realnym są znacznie bardziej silne niż na pozór się to może wydawać. W zakresie kapitału społecznego można obserwować, iż większość relacji realizowanych w wymiarze wirtualnym ma swoją kontynuację w rzeczywistości realnej lub odwrotnie. Zatem zdecydowana większość aktywności sieciowej-internetowej związana jest przestrzennie z terytorium funkcjonowania użytkownika, członka wirtualnej społeczności. Szersze badania na ten temat prowadzi E. Kina, wstępne wyniki można zobaczyć w pracach: Kina, 2014, s. 201–224; Przygodzki, Kina, 2015, s. 65–74. Sytuacja ta stwarza olbrzymie wyzwania i możliwości w zakresie nowych obszarów budowania kapitału terytorialnego i zasobów specyficznych miast, determinujących ich konkurencyjność. Innymi słowy, w perspektywie miejskiej, inwestycje w tworzenie relacji w przestrzeni wirtualnej mają szansę być rentowne, tzn. mogą przynosić wymierne korzyści dla środowiska lokalnego, choćby w postaci wzrostu wartości kapitału społecznego.

7.5. Metody i kryteria pomiaru wielkości kapitału społecznego

Kapitał społeczny nie powstaje samoistnie, jest produktem konkretnych jednostkowych lub kolektywnych strategii inwestycyjnych, realizowanych w sposób mniej lub bardziej świadomy. Odpowiedzialne decyzje inwestycyjne mogą być podejmowane jednak dopiero wówczas, kiedy istnieje wiedza na temat stanu kapitału społecznego i pożądanych kierunków jego wzmacniania. Oczywiście, jak w przypadku każdego wyboru strategicznego można wybrać zarówno strategię „nadrabiania zaległości”, jak i kompensowania istniejących przewag konkurencyjnych [zob. *Eko-Miasto#Zarządzanie*, rozdział: *Zintegrowane strategie rozwoju miast*]. Tym niemniej podstawowym sposobem uzyskania wiedzy diagnostycznej są badania, najczęściej o złożonym charakterze, ponieważ nie można wskazać jednego prostego wskaźnika, który identyfikowałby rozmiary tego zasobu w mieście. Sposoby pomiaru sklasyfikować można w trzech grupach: 1) badania ilościowe, 2) badania porównawcze, 3) badania jakościowe. Można też wskazać listę najważniejszych własności, jakimi powinny charakteryzować się wskaźniki kapitału społecznego [Grootaert, 1998, s. 10]: muszą być dobrane odpowiednio do przyjętej koncepcji badania;

- ▶ powinny być jasno zdefiniowane i łatwe do zrozumienia;
- ▶ powinny odzwierciedlać zależności (rodzina – społeczność, społeczność – naród);
- ▶ muszą być obiektywne, niezależne od innych danych;
- ▶ muszą być wiarygodne, niezależnie od stopnia agregacji i źródła pochodzenia;
- ▶ muszą być osiągalne, dostępne;
- ▶ muszą być ograniczone liczbą – mierzalne;
- ▶ muszą odzwierciedlać przyczynę/presję, akcję/proces i reakcję/wynik.

W. Stone zwróciła uwagę, iż kapitał społeczny można mierzyć, po pierwsze, za pomocą wskaźników „bezpośrednich” (*proximal*), po drugie „pośrednich” (*distal*). Wskaźniki *proximal* są bezpośrednio skorelowane z własnościami kapitału społecznego: istnieniem sieci, zaufania, norm, wzajemnością oddziaływań, aktywnością obywatelską. Miary *distal* w sposób pośredni rysują obraz tych własności. Mogą to być takie wskaźniki jak np.: średnia długość życia mieszkańców, współczynnik popełnianych samobójstw, ilość zajęć w ciążę nieletnich, wskaźniki dotyczące przestępczości, ilość uczących się w szkołach wyższych, wskaźniki dotyczące zatrudnienia, zawierania i rozpadu małżeństw, dotyczące podejmowania nowych przedsięwzięć biznesowych, dochodów gospodarstw domowych, PKB *per capita*. Stosując zarówno

jedną, jak i drugą grupę miar lub mieszając je ze sobą, należy wnikliwie dobierać wskaźniki, gdyż zbyt bez troski ich stosowanie (nadużywanie) może zniekształcać rzeczywisty obraz badanego obszaru [Stone, 2001, s. 5].

P. Bullen i J. Onyx zaproponowali wywiad kwestionariuszowy jako narzędzie pomiaru stopnia rozwoju kapitału społecznego. Pytania w nim zawarte dotyczyły zarówno wskaźników *proximal*, jak i *distal*, a obejmowały swym zakresem tematykę z sześciu grup wyznaczników kapitału społecznego: uczestnictwo w sieciach, zaufanie, wzajemność oddziaływań, budowanie społeczeństwa obywatelskiego wspólnie podzielane normy, poczucie wspólnoty (współwłasność zasobów) [Bullen, Onyx, 1998, s. 88–92].

W. Tsai mierzył poziom kapitału społecznego poprzez badanie tworzenia się nowych połączeń sieciowych pomiędzy jednostkami organizacji. „Powstanie nowego połączenia traktowane jest w modelu jako zaistnienie wydarzenia” [Dyduch, 2001, s. 143].

R. Putnam zastosował metodę pomiaru kapitału społecznego poprzez zróżnicowane sposoby liczenia organizacji działających w społeczeństwie (klubów sportowych, klubów politycznych, związków literackich itp.). Najprostszą miarą całkowitego kapitału społecznego w tej metodzie jest suma członków wszystkich grup. Podstawą konstrukcji tej miary są wskaźniki „twarde”, dane statystyczne odnoszące się do działań podejmowanych w ramach zbiorowości terytorialnych.

Inną miarę zaproponowali S. Knack i Ph. Keefer, stosując wskaźniki zaufania i norm obywatelskich. Użyli tych wskaźników jako przybliżonych miar siły związków obywatelskich, w celu zweryfikowania dwóch konkurencyjnych hipotez dotyczących wpływu kapitału społecznego na wzrost gospodarczy: „efektu Olsona”, który sprawia, że związki i stowarzyszenia ekonomiczne tłumią wzrost gospodarczy przez maksymalizację swych wpływów na dystrybucję dóbr i „efektu Putnama” (związki ułatwiają rozwój poprzez wzrost zaufania) [Frykowski, Starosta, 2008, s. 53–54].

W. Stone i J. Huges w swych badaniach wyszli z założenia, iż komponentami kapitału społecznego są zarówno sieci, jak i normy. Przyjęli, że wzajemność i zaufanie charakteryzują normy, natomiast sieć – przez takie cechy, jak wielkość, gęstość i różnorodność. Zarówno atrybuty norm, jak i sieci odnieśli do trzech poziomów: nieformalnych, zgeneralizowanych i instytucjonalnych relacji społecznych. Za zmienne wyjaśniające uznali zmienne personalne, cechy rodzin, typy zasobów, postawy i wartości oraz obiektywne charakterystyki miejscowości zamieszkania [Frykowski, Starosta, 2008, s. 55].

P. Starosta wraz z zespołem, realizując badania kapitału społecznego w regionie łódzkim, zaproponował analizę dwóch zagadnień: (1) ustalenia zasobów sieciowego komponentu kapitału społecznego, czyli jego poziomu i zróżnicowania, oraz (2) wyjaśnienia kierunku i siły związków statystycznych zachodzących pomiędzy zasobami sieci a ekonomicznym poziomem rozwoju powiatów i położeniem materialnym badanych respondentów. Podjęto w ten sposób próbę pośredniego wyjaśnienia wpływu sieci na kształtowanie się indywidualnej i zbiorowej zasobności [Starosta, 2012, s. 186].

Dość często różnorodne badania w obszarze kapitału społecznego podejmuje także GUS. Przyjmowane są różnorodne koncepcje definicyjne w zależności od zakresu badań i tak np. w 2013 r., realizując badania na temat spójności społecznej, przedmiotem identyfikacji kapitału społecznego były zasoby kapitału formalnego (stowarzyszeniowego) i nieformalnego. Ten ostatni identyfikowano na podstawie bliskich relacji osób, które znają się osobiście w ramach podstawowych struktur społecznych, takich jak rodzina, grupy koleżeńskie, przyjacielskie czy sąsiedzkie

(rys. 7.1). Na potrzeby analizy nieformalnego kapitału społecznego opracowano trzy złożone wskaźniki: wskaźnik kapitału nieformalnego ogółem oraz dwa wskaźniki cząstkowe – wskaźnik kapitału rodzinnego i wskaźnik kapitału towarzysko-społecznego.

Rysunek 7.1. Poziom kapitału społecznego w Polsce w 2013 r.

Źródło: GUS, 2013, s. 129.

Z pewnością wyzwaniem pozostaje definicja i identyfikacja kapitału społecznego budowanego w przestrzeni wirtualnej. Jeśli uznać, że przestrzeń wirtualna jedynie uzupełnia procesy zachodzące w świecie realnym, wówczas wystarczy jedynie technicznie dostosować używane metody badawcze. Natomiast przyjmując założenie, że w przestrzeni wirtualnej tworzy się „nowy wirtualny świat”, zintegrowany i współzależny od świata realnego, jednak posiadający swoją wewnętrzną specyfikę, wówczas takie działanie będzie zbyt uproszczeniem, a w konsekwencji błędem metodologicznym. W tym kontekście jedną z istniejących propozycji diagnostycznych są badania E. Kiny, których celem jest ustalenie zakresu współzależności lokalizacyjnej (zasięgu interakcji społecznych w tych dwóch przestrzeniach). Inaczej mówiąc, autorka próbuje zidentyfikować stopień terytorializacji kapitału społecznego budowanego w przestrzeni wirtualnej na portalach społecznościowych.

Trudno mówić o uznanych i powszechnie podzielanych opiniach o słuszności przyjmowanych założeń w stosowanych metodykach pomiaru kapitału społecznego. Można natomiast stwierdzić, że istnieje w tym zakresie szerokie, zróżnicowanie podejść, które nie jest jednak rezultatem tyle braku odpowiedniego pomysłu na przygotowanie narzędzia pomiaru, co wynika z właściwości przedmiotu badania – złożoności natury procesów społecznych. Kapitał społeczny w mieście jest pojęciem wielowymiarowym, zawierającym różne poziomy i jednostki analizy. Stąd zakres badań należy zawsze dostosować do celu i specyfiki miasta.

Bibliografia

- Akerlof G.A., Shiller R.J. (2009), *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.
- Arrow K.J. (1985), *Granice organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bullen P., Onyx J. (1998), *Measuring Social Capital in Five Communities in NSW – A Practitioners Guide*, Management Alternatives, Sydney.
- Castells M. (2010), *Spółeczeństwo sieci*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Chądzyński J., Nowakowska A., Przygodzki Z. (2007), *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo Fachowe Cedewu, Warszawa.
- Coleman J.S. (1990), *Foundations of Social Theory*, MA: The Belknap Press, Cambridge.
- Dyduch W. (2001), *Niewidzialna ręka kapitału społecznego w przedsiębiorczych organizacjach*, [w:] M. Bratnicki, J. Strużyna (red.), *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego w Katowicach.
- Energia geotermalna w woj. łódzkim* (2007), Biuro Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego, Łódź.
- Frykowski M., Starosta P. (2008), *Kapitał społeczny i jego użytkownicy*, „Przegląd Socjologiczny”, t. LVII/1.
- Fukuyama F. (1995), *Social capital and global economy*, „Foreign Affairs”, vol. 74(5).
- Fukuyama F. (1997), *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gates B. (1999), *Biznes szybko j@k myśl*, przeł. B. Baryłko, I. Zygmunt-Fijałkowska, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Gittell R.J., Vidal A. (1998), *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy*, Sage, Thousand Oaks.
- Grootaert Ch. (1998), *Social Capital: The Missing Link?*, The World Bank Social Development Family Environmentally and Socially Sustainable Development Network, Social Capital Initiative, Working Paper No. 3.
- Idziak W. (2008), *Wymyślić wieś od nowa: wnioski tematyczne*, Wydawnictwo Alta Press (Fundacja Wspomagania Wsi), Koszalin.
- Inglehart R. (1999), *Trust, well-being and Democracy*, [w:] M. Warren (ed.), *Democracy and Trust*, Cambridge University Press, New York and Cambridge.
- Jewtuchowicz A. (2005), *Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.
- Kaźmierczak T. (2007), *Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny – przegląd podejść*, [w:] T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Kilpatrick S., Loechel B., Thomas S., Woinarski Z. (2002), *Generating Jobs in Regional Tasmania: A Social Capital Approach. Final Report*, University of Tasmania, March.
- Kilpatrick S., Field J., Falk I. (2001), *Social Capital: An Analytical Tool for Exploring Lifelong Learning And Community Development*, CRLRA Discussion Paper Series, D13.
- Kina E. (2014), *Wpływ sieci społecznościowych na wartość kapitału ludzkiego w regionie łódzkim*, [w:] Z. Przygodzki (red.), *Kapitał ludzki w regionie łódzkim, Społeczeństwo, edukacja, przestrzeń*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.

- Kraut R., Kiesler S., Boneva B., Cummings J., Helgeson V., Crawford A. (2002), *Internet paradox revisited*, „Journal of Social Issues”, vol. 58, no. 1, pp. 49–74 (<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1540-4560.00248/pdf>).
- Kraut R., Patterson M., Lundmark V., Kiesler S., Mukopadhyay T., Scherlis W. (1998), *Internet paradox. A social technology that reduces social involvement and psychological well-being?*, „American Psychologist”, vol. 53, pp. 1017–1031, <http://www.cs.cmu.edu/~kiesler/publications/1998pdfs/1998Kraut-InternetParadox.pdf>.
- Lombard D. (2009), *Globalna wioska cyfrowa*, MT Biznes, Warszawa.
- Matysiak A. (2000), *Wpływ kapitału społecznego na mechanizm rynkowy*, „Ekonomista”, nr 4.
- Nooteboom B. (2002), *Trust: Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures*, Edward Elgar Publishing, Northampton.
- Nowakowska A. (2011), *Regionalny wymiar procesów innowacji*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.
- Penc J. (2011), *Zachowania organizacyjne w przedsiębiorstwie. Kreowanie twórczego nastawienia i aspiracji*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa.
- Pietrzyk I. (2000), *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Przygodzki Z., Kina E. (2015), *Virtual community for a creative city*, „Quaestiones Geographicae”, vol. 34, Issue 2 (Jun).
- Putnam R.D. (1995a), *Bowling alone: America's declining social capital – An interview with R. Putnam*, „Journal of Democracy”, vol. 6(1), January.
- Putnam R.D. (1995b), *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Instytut Wydawniczy „Znak”, Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków–Warszawa.
- Smith A. (1989), *Teoria uczuć moralnych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Starosta P. (2002), *Społeczność lokalna*, [w:] Z. Bokszański (red.), *Encyklopedia socjologii*, t. IV, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Starosta P. (red.), (2012), *Zróźnicowanie zasobów kapitału ludzkiego i społecznego w regionie łódzkim*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.
- Stavros I., Nielsen K. (eds), (2007), *Economics and the Social Sciences: Boundaries, Interaction and Integration*, Edward Edgar Publishing.
- Stone W. (2001), *Measuring Social Capital. Towards a Theoretically Informed Measurement Framework for Researching Social Capital in Family and Community Life*, Research Paper No. 24.
- Szczepański M. (2000), *Refleksja końcowa: piękno miasta i kapitał społeczny*, [w:] M. Szczepański (red.), *Kapitał społeczno-kulturowy a rozwój lokalny i regionalny*, Śląskie Wydawnictwa Naukowe, Wyższa Szkoła Zarządzania i Nauk Społecznych w Tychach, Tychy.
- Sztompka P. (2002), *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Sztompka P. (2007), *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Trutkowski C., Mandes S. (2005), *Kapitał społeczny w małych miastach*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Turowski J. (1994), *Socjologia. Wielkie struktury społeczne*, KUL, Lublin.
- Walczak-Duraj D. (2010), *Socjologia dla ekonomistów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Wallace P. (2001), *Psychologia internetu*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.

- Wellman (2001), *Physical place and cyberplace: The rise of personalized networking*, „International Journal of Urban and Regional Research”, vol. 25, <http://homes.chass.utoronto.ca/~wellman/publications/index.html>).
- Winter I. (2000), *Towards a Theorized Understanding of Family Life and Social Capital*, Australian Institute of Family Studies, Working Paper, no. 21.
- Woolcock M. (2001), *The place of social capital in understanding social and economic outcomes*, „Canadian Journal of Policy Research, vol. 2, no. 1.

WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. (42) 665 58 63, faks (42) 665 58 62

ISBN 978-83-7969-221-7

9 788379 692217

Projekt „EkoMiasto. Kształcenie na rzecz zrównoważonego i partycypacyjnego rozwoju miasta”
finansowany ze środków funduszy norweskich oraz środków krajowych.

KATEDRA GOSPODARKI
REGIONALNEJ I ŚRODOWISKA

EFSS

norway
grants