



Hubert Kotarski¹

Jak badać kondycję kapitału społecznego – doświadczenia i postulaty badawcze na przykładzie Rzeszowskiej Diagnozy Społecznej

Streszczenie

Zainteresowanie socjologów kapitałem społecznym wiąże się przede wszystkim z poszukiwaniem czynników umożliwiających i ułatwiających rozwiązywanie problemów grup społecznych, społeczności lokalnych i całych społeczeństw. Pojęcie kapitału społecznego jest definiowane w bardzo różny sposób, przez co nie jest ono jednoznaczne. Lista elementów składających się na kapitał społeczny jest dość długa, a do najważniejszych zalicza się zazwyczaj: różnorodne połączenia międzyludzkie, zaufanie, chęć porozumienia, zespół wspólnych wartości i zachowań oraz sieci społeczne warunkujące wspólne działania. Kapitałem społecznym jest wszystko, co warunkuje zbiorowe działanie dla dobra wspólnego w każdej dziedzinie: gospodarce, kulturze, polityce. Diagnoza i określenie poziomu kapitału społecznego na poziomie mezo, a za taki możemy uznać miasto, umożliwia wskazanie zasobów, które mogą oddziaływać na ważne z punktu widzenia rozwoju miasta obszary. Wyniki podjętych badań empirycznych dowodzą, że kapitał społeczny jest zasobem, który przynosi jednostkom oraz społecznościom lokalnym konkretne korzyści. Istotną zaletą stosowania w badaniach miejskich kategorii kapitału społecznego jest możliwość jego wykorzystania do projektowania polityki miejskiej odpowiadającej w większym stopniu realnym potrzebom mieszkańców.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, diagnoza społeczna, miasto, Rzeszów

Wprowadzenie

Koncepcja kapitału społecznego stanowi kolejną po koncepcji kapitału ludzkiego i kapitału kulturowego próbę teoretycznego uzupełnienia ekonomicznego modelu wyjaśnień różnorodnych zjawisk zarówno w sferze gospodarki, jak i w innych dziedzinach życia społecznego. Za-

¹ Dr Hubert Kotarski, Instytut Socjologii Uniwersytetu Rzeszowskiego, al. Rejtana 16c, 35-959 Rzeszów, e-mail: kotarski@ur.edu.pl

interesowanie socjologów tym zagadnieniem wiąże się przede wszystkim z poszukiwaniem czynników umożliwiających i ułatwiających rozwiązywanie problemów grup społecznych, społeczności lokalnych i całych społeczeństw. Przyjmuje się tutaj założenie, że stosunki społeczne i sieci powiązań między jednostkami stanowią zasób, dzięki któremu można osiągnąć określone korzyści (Kwiatkowski 2005). Mimo licznych opracowań na ten temat nie wyklarowała się jeszcze ścisła definicja kapitału społecznego. Wielość propozycji w tym zakresie sprawia, że samo pojęcie kapitału społecznego staje się nieostre i wieloznaczne, co niewątpliwie mocno utrudnia jego operacjonalizację. Lista elementów składających się na kapitał społeczny jest dość długa, a do najważniejszych zalicza się zazwyczaj: różnorodne połączenia międzyludzkie, zaufanie, chęć porozumienia, zespół wspólnych wartości i zachowań oraz sieci społeczne warunkujące wspólne działania. Można zatem stwierdzić, że kapitałem społecznym jest wszystko to, co warunkuje zbiorowe działanie ukierunkowane na dobro wspólne zarówno w gospodarce, kulturze, jak i polityce (Kotarski, Malicki 2013: 44).

Kapitał społeczny – ujęcie teoretyczne

W ciągu ostatnich dwóch dekad można zaobserwować rosnące zainteresowanie koncepcją kapitału społecznego, rozumianego najogólniej jako zasoby indywidualne lub kolektywne obejmujące sieci powiązań społecznych, których mobilizacja jest możliwa dzięki zaufaniu społecznemu (Działek 2011: 7). Zainteresowanie kapitałem społecznym to nie tylko domena socjologów, ale również ekonomistów, którzy badają jego zasoby w perspektywie rozwoju gospodarczego. Chociaż sposób, w jaki ekonomiści wykorzystują tę koncepcję, może być krytykowany (Fine 2001), kapitał społeczny jest prawdopodobnie jedną z najszerzej wprowadzonych „nowych” koncepcji w ekonomii w ostatnim dziesięcioleciu (Beugelsdijk, van Schaik 2005: 302).

W naukach społecznych w ostatnich latach koncepcja kapitału społecznego jest jedną z najczęściej używanych teorii. Jak podkreśla Alejandro Portes, w ciągu ostatnich lat pojęcie kapitału społecznego stało się punktem wyjścia do formułowania jednej z najbardziej popularnych teorii socjologicznych, która została przeniesiona do języka codziennego (Portes 1998: 2). Wraz z popularnością teorii kapitału społecznego pojawiło się wiele różnych jego definicji. W literaturze podkreśla się, że szczególnie ważne dla rozwoju teorii były trzy nazwiska: Bourdieu, Coleman i Putnam. W ujęciu Pierre’a Bourdieu kapitał społeczny stanowi

„sumę zasobów, aktualnych i potencjalnych, które należą się jednostce lub grupie z tytułu posiadania trwałej, mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanej sieci relacji, znajomości i wzajemnego uznania. To znaczy jest sumą kapitałów i władzy, które sieć taka może zmobilizować” (Bourdieu, Wacquant 2001: 105). Zgodnie z tym ujęciem wykorzystanie przez jednostkę potencjałów kapitału społecznego zależy od dostępności i zasięgu sieci powiązań i relacji, w których uczestniczy. Według Bourdieu aktywacja tych zasobów zależy od działań indywidualnych każdego człowieka, zdolności i umiejętności rozwijania otrzymanego przez jednostkę kapitału społecznego. Druga z ważnych koncepcji kapitału społecznego, autorstwa Jamesa Colemana, uchodzi za teorię klasyczną dla całościowego, systematycznego ujęcia kapitału społecznego, określane go jako perspektywa ekonomiczna (teoria racjonalnego działania) (Trutkowski, Mandes 2005). Coleman definiował kapitał społeczny jako „umiejętności współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji wspólnych interesów” (Fukuyama 1997: 20). Autorem trzeciej koncepcji, o której należy wspomnieć, jest Robert D. Putnam, uważany powszechnie za głównego inspiratora wielkiej kariery pojęcia kapitału społecznego oraz jego głównego eksponenta (Trutkowski, Mandes 2005). Według Putnama na kapitał społeczny „składają się takie jakości życia stowarzyszeniowego w danym społeczeństwie, jak sieci, normy oraz zaufanie – jakości te umożliwiają członkom danego społeczeństwa zwiększenie efektywności zbiorowego działania i sprawniejsze osiągnięcie podzielanych przez nich celów” (Putnam, Leonardi, Nanetti 1995: 56). Obserwacje Putnama dotyczące kapitału społecznego poczynione zostały we Włoszech i opierały się na obserwacji funkcjonowania i stopnia rozwoju włoskich regionów.

Wśród źródeł i składników kapitału społecznego (granice między nimi rzadko są jednoznacznie wyznaczone) wymienia się najczęściej zaufanie, sieć społecznych powiązań (networks) oraz wiele różnorodnych norm, w tym najczęściej normę wzajemności. Jednym z ważnych źródeł kontrowersji związanych z omawianą koncepcją jest problem relacji między zaufaniem a kapitałem społecznym. Czy zaufanie można utożsamiać z kapitałem społecznym, jak to ujmuje Francis Fukuyama, czy raczej należy je uznać za źródło i zasadniczy składnik kapitału społecznego, jak proponuje Robert D. Putnam, a może jest to jedna z jego form, jak z kolei sugeruje Coleman? Paul Adler i Seok-Woo Kwon są zdania, że zaufanie jest czymś odrębnym od kapitału społecznego, będąc zarówno jego źródłem, jak i efektem. Zaufanie jest bowiem cechą jednostek, a kapitał społeczny – właściwością struktury społecznej (Adler, Kwon 2000: 101).

Popularność pojęcia kapitału społecznego odnoszącego się do sfery codziennych interakcji międzyludzkich oraz aktywności społecznej i obywatelskiej wynika w dużej mierze z jego intuicyjnego charakteru. Zależności pomiędzy kapitałem społecznym a innymi zjawiskami przedstawianymi w literaturze przedmiotu cechują się również intuicyjnością i prostotą opisywanych mechanizmów. W praktyce badawczej napotyka się jednak na wiele trudności i ograniczeń zarówno na etapie konceptualizacji, jak i operacjonalizacji tego pojęcia. Autorzy reprezentujący nurt krytyczny starają się wyjść im naprzeciw. Na podstawie przeglądu literatury światowej można zaobserwować, że analizowane pojęcie wchodzi już w etap naukowej dojrzałości, w którym zarysowują się główne ramy koncepcji akceptowane przez większość naukowców. Jednocześnie coraz mniej badaczy przyjmuje entuzjastyczne i bezkrytyczne tezy zawarte w pracach Roberta D. Putnama (Działek 2011: 7).

Koncepcja kapitału społecznego znalazła szerokie zastosowanie na wielu polach badawczych, ale jej rozwój nie rozwiązał podstawowych problemów związanych z definiowaniem, operacjonalizacją i pomiarem tego zasobu, i to mimo toczących się sporów nad jego źródłami, formami i skutkami (Mihaylova 2004: 15). Powszechne zainteresowanie nauk społecznych koncepcją kapitału społecznego sprawiło, że wokół samego pojęcia, jak i teorii z nim związanych powstało wiele kontrowersji, a nawet zarzutów. Jak stwierdza Mariusz Kwiatkowski, liczne analizy i badania podjęte w różnych krajach świata dostarczyły nowych danych na temat znaczenia kapitału społecznego dla rozwoju gospodarczego i funkcjonowania instytucji demokratycznych, ale także wniosły kilka propozycji uzupełnień i korekt do koncepcji Colemana i Putnama. Niektóre z nich zawierają krytyczną ocenę dotychczasowego stanu teorii i badań kapitału społecznego. W świetle dostępnej literatury można stwierdzić, że kontrowersje dotyczą przede wszystkim czterech grup zagadnień:

- definiowania, operacjonalizacji i mierzenia kapitału społecznego;
- normatywnych i aksjologicznych aspektów kapitału społecznego;
- źródeł kapitału społecznego;
- możliwości świadomego i planowego tworzenia i rozwijania kapitału społecznego (Bokszański, Kubiak 2005: 108).

Pierwsza z wyróżnionych kontrowersji wiążących się z badaniami nad kapitałem społecznym to jego definiowanie, operacjonalizacja i mierzenie. Lawinowo wzrastające zainteresowanie teorią kapitału społecznego spowodowało również wzrost liczby badań na ten temat. Dynamikę tego wzrostu dobrze ilustruje liczba prac poświęconych kapitałowi społecznemu. Według Roberta Putnama do 1991 r. było ich 20, w latach

1991–1995 – 109, aż 1003 powstało od 1996 r. do marca 1999 r. Inny z badaczy zajmujący się teorią kapitału społecznego podaje podobne dane: do roku 1990 ukazało się 20 prac o kapitale społecznym, w latach 1991–1995 było ich 130, w okresie 1996–2000 – ok. 1000, zaś w latach 2001–2003 już ponad 1000 (Bartkowski 2007: 60). Z taką dużą liczbą publikacji poświęconych kapitałowi społecznemu wiąże się jednak pewne niebezpieczeństwo. Może się bowiem okazać, że podobnie jak w przypadku pojęcia kultury politycznej będziemy mieli do czynienia z terminem, któremu przypisuje się wiele różnych znaczeń i używa do różnych celów badawczych (Newton 1997). Niejasności związane z definiowaniem, czym jest kapitał społeczny, zostały zgłoszone między innymi przez jednego z prekursorów – Jamesa Colemana. Stwierdził on, że koncepcja ta grupuje pod jednym określeniem różne pojęcia odnoszące się do różnych rodzajów powiązań społecznych. Wiele z nich zostało rozwiniętych we wcześniejszych pracach socjologów, a koncepcja kapitału społecznego przyczyniła się jedynie do ich zgrupowania i reinterpretacji jako czynnika ułatwiającego dostęp do pewnych zasobów sieci (Działek 2011: 25). Zarycki stwierdza nawet, że rozmaite definicje kapitału społecznego nie określają dokładnie, czym kapitał społeczny jest, lecz zaledwie wskazują, do czego się odnosi (Zarycki 2004: 46). Kontrowersje w tej grupie zagadnień dotyczą przede wszystkim trzech kwestii: definiowania kapitału społecznego przez jego funkcje, traktowania go jako własności jednostek lub grup oraz zawężania bądź rozszerzania jego zakresu znaczeniowego. Wśród sporej grupy badaczy istnieje przekonanie, że kapitał społeczny to nie koncepcja, a jedynie hasło wywoławcze, praktyka badawcza, która stanowi wspólną płaszczyznę łączącą różne, ale powiązane ze sobą podejścia, zainteresowania badawcze, ułatwiającą przepływ idei pomiędzy różnymi dyscyplinami (Działek 2011: 25).

Innym obiektem krytyki koncepcji kapitału społecznego było postrzeganie go jako czegoś z gruntu dobrego, czego zasoby trzeba bez wahania maksymalizować. Według tego założenia społeczności z wyższymi zasobami kapitału społecznego były skazane na sukces, musiały być bezpieczniejsze i lepiej zarządzane, ich otoczenie czystsze i zadbane, a mieszkańcy zamożniejsi i zadowoleni z życia. Grupy badawcze związane z takimi organizacjami międzynarodowymi, jak Bank Światowy czy OECD widziały w nim instrument, który miał ułatwiać współpracę wewnątrz- i międzygrupową, przyczyniając się do walki z ubóstwem i sprzyjając rozwojowi gospodarczemu w krajach słabo rozwiniętych (Działek 2011: 27). Dalszą konsekwencją krytycznego nurtu było stwierdzenie, że istnieje „negatywny kapitał społeczny”, którego ucieleśnieniem stały się organizacje typu mafijnego, w których silne więzi

grupowe i zaufanie wewnątrz grupy przestępczej są ważnymi czynnikami sukcesu (Kaźmierczak 2007). Należy jednak zaznaczyć, że taki sposób wartościowania kapitału społecznego na „pozytywny” i „negatywny” nie prowadzi do wyróżnienia dwóch jego nowych typów, a jedynie wskazuje istnienie negatywnych dla danej jednostki czy grupy skutków kapitału społecznego. Drugi nurt krytycznej refleksji nad „negatywnym kapitałem społecznym” dotyczył ograniczania relacji społecznych do zamkniętych grup społecznych i ich negatywnych skutków dla otoczenia. Chodzi tu między innymi o uprzywilejowanie niektórych grup społecznych, które mogą zawłaszczać nieproporcjonalnie duże udziały w zasobach narodowych, zmuszając inne do ponoszenia obciążeń, czy też o działalność niektórych organizacji, które jako grupy interesu dążą do realizacji własnych celów kosztem wspólnego dobra. Do takich grup zaliczyć można między innymi związki zawodowe, korporacje zawodowe czy grupy lobbingowe (Działek 2011: 28).

Próbą systematyzacji szeroko występujących w literaturze ujęć kapitału społecznego jest propozycja badaczy z Center for Educational Research and Innovation OECD, którzy wskazali cztery następujące podejścia do ujmowania kapitału społecznego:

1. Podejście antropologiczne, bazujące na podkreśleniu występowania w ludzkiej naturze korzeni kapitału społecznego oraz biologicznych podstaw stowarzyszania się ludzi i wynikających z nich modeli ładu społecznego.
2. Podejście socjologiczne, opisujące normy społeczne i źródła ludzkiej motywacji, podkreślające jednocześnie cechy organizacji społecznej, takie jak: zaufanie, normy wzajemności i sieci obywatelskiego zaangażowania.
3. Podejście ekonomiczne, zgodne z założeniem, że ludzie dążą do maksymalizacji swoich osobistych korzyści, decydując się na nawiązanie kontaktów z innymi ludźmi, oraz wykorzystują zasoby kapitału społecznego do realizacji różnych celów grupowych. W tym podejściu położony jest szczególny nacisk na indywidualne oraz grupowe strategie budowania kapitału społecznego.
4. Podejście politologiczne (*political science*), podkreślające rolę instytucji, polityki i norm społecznych w nadawaniu kształtu ludzkiemu zachowaniu. Studia opierające się na tym podejściu badają rolę kapitału społecznego w redukowaniu ubóstwa i promowaniu rozwoju zrównoważonego, kładąc jednocześnie nacisk na rolę instytucji, umów dotyczących spraw społecznych, zaufania i sieci społecznych. Przykładem studiów realizowanych w ramach tego podejścia są badania Banku Światowego w krajach rozwijających się (OECD 2001).

Podjęta przez badaczy z Center for Educational Research and Innovation OECD próba systematyzacji problemu nie rozwiązuje wskazanych powyżej kontrowersji i dylematów, jej wartością jest jednak dążenie do konsolidacji podejść i budowy zestawu w miarę uniwersalnych zmiennych i wskaźników.

Wymiary kapitału społecznego – doświadczenia badawcze

W środowiskach naukowych sporo kontrowersji wzbudza problem pomiaru kapitału społecznego. Mimo to wśród badaczy panuje raczej zgodność co do elementów, które należy włączyć do pomiaru kapitału społecznego. W badaniach empirycznych napotyka się raczej zbliżone zestawy miar i wskaźników. W najszerzej znanej koncepcji – badaczy z Banku Światowego – wskazuje się na sześć źródeł kapitału społecznego. Pierwszym z nich są rodziny, drugim – społeczności, a wskaźnikiem ich siły jest integracja sąsiedzka i zakres grup przyjaciół. Kreują one zdolność do wspólnej pracy dla dobra wspólnego. Są istotne dla grup biednych, dla których mogą stać się czynnikiem substytucyjnym w warunkach braku kapitału ludzkiego i fizycznego. Trzecim źródłem są zinstytucjonalizowane i zakumulowane formy współdziałania, takie jak organizacje ekonomiczne. Można poszerzyć tę kategorię o przedsiębiorczość, etos biznesu i pracy, etos bezrobotnych, innowacyjność, zaradność i odpowiedzialność społeczną oraz dobre obyczaje kupieckie. Czwartym źródłem kapitału społecznego jest społeczeństwo obywatelskie, kapitał społeczny jest bowiem kluczowy dla jego funkcjonowania. Daje ono szansę uczestnictwa i tworzy drogi uzyskania głosu przez tych, którzy mają zamknięte formalne drogi wpływu na zmiany. Piąte źródło stanowi sektor publiczny: władza publiczna i jej instytucje w wymiarze narodowym, regionalnym i lokalnym. Szóstym źródłem są więzi etniczne (źródło to uchodzi za dyskusyjne, ale w kwestiach emigracji, rozwoju mikroprzedsiębiorstw i nepotyzmu plemiennego czynnik ten jest znaczący i widoczny). Osobom, które mają wspólne wartości i wspólną kulturę społeczną, łatwiej się łączyć w grupy i wspierać dla dobra zbiorowego i wzajemnych korzyści (Bartkowski 2007: 88).

Na podstawie używanych w badaniach miar i wskaźników możemy wskazać sześć wymiarów – elementów kapitału społecznego, które zostały zastosowane w badaniach przeprowadzonych na reprezentatywnych próbach dorosłych mieszkańców Rzeszowa. Pierwsze badanie zrealizowane zostało w 2009 r. na próbie 600 dorosłych mieszkańców Rzeszowa (Kotarski, Malicki 2013). Drugie badanie przeprowadzono w 2015 r. na

reprezentatywnej próbie 800 dorosłych mieszkańców Rzeszowa (Kotarski, Malicki, Palak, Piróg 2016). W obu badaniach respondenci wylosowani zostali z bazy ewidencji ludności udostępnionej przez Urząd Miasta Rzeszowa. W celu zapewnienia reprezentatywności badanej próby zastosowano w obu przypadkach dobór losowy systematyczny z ukrytym podziałem na warstwy. Operat został uporządkowany ze względu na płeć, osiedle zamieszkania oraz wiek mieszkańców Rzeszowa. Dzięki takiemu uporządkowaniu możliwe było zarazem odpowiednie dobranie prób rezerwowych na wypadek odmowy udziału w badaniu przez osoby znajdujące się w próbie podstawowej. W razie takiej odmowy osoba z próby podstawowej była zastępowana przez inną osobę o tej samej płci i mieszkającą na tym samym osiedlu oraz w podobnym wieku. Zatem przy założeniu, że respondenci biorący udział w badaniu nie różnią się istotnie od respondentów, którzy udziału w badaniu odmówili, można szacować, że błąd z próby nie przekracza 3,5% przy poziomie ufności 95% i z taką dokładnością uzyskane wyniki mogły być uogólniane na populację (tamże: 28).

Wyróżnionymi wymiarami kapitału społecznego były:

- uczestnictwo organizacyjne,
- zaufanie,
- chęć do społecznego współdziałania,
- informacja i komunikacja,
- sieci społeczne,
- poczucie podmiotowości (Kotarski 2013).

Uczestnictwo organizacyjne

Pierwszym z wyróżnionych i poddanych analizie aspektów kapitału społecznego było uczestnictwo organizacyjne, jego zakres, intensywność i zróżnicowanie. Formalne członkostwo w którymś z oficjalnie istniejących zrzeszeń to jeden z aspektów kapitału społecznego. Często jednak jest ono traktowane jako przydatny barometr zaangażowania społecznego. O zaletach stowarzyszania pisał już Alexis de Tocqueville na przykładzie amerykańskiego społeczeństwa: „niezależnie od wieku, pozycji i poziomu umysłowego Amerykanie nieustannie się stowarzyszają. Mają nie tylko towarzystwa handlowe i przemysłowe, do których należą wszyscy, ale również mnóstwo innych: istnieją stowarzyszenia religijne i moralne, stowarzyszenia o poważnym i błahym charakterze, stowarzyszenia zajmujące się ogólnymi i bardzo szczegółowymi sprawami, stowarzyszenia wielkie i małe (...) W ten sposób najbardziej demokratycz-

nym krajem na świecie okazuje się ten, w którym ludzie najbardziej udoskonaliли sztukę zbiorowego dążenia do celu wspólnych pragnień i tę nowo powstałą wiedzę stosują najczęściej” (Tocqueville 1996: 116). Również Robert D. Putnam stwierdza, że stowarzyszenia obywatelskie przyczyniają się do efektywności i stabilności demokratycznego rządu zarówno z powodu ich „wewnętrznego” oddziaływania na poszczególnych członków, jak i „zewnętrznego” wpływu na szersze kręgi społeczności. Oddziałując wewnętrznie, stowarzyszenia zaszczipiają swoim członkom nawyk współpracy, solidarności i myślenia o sprawach społecznych. Oddziałując zewnętrznie, gęsta sieć wtórnych związków wzmacnia to, co politolodzy nazywają „artykulacją” i „agregacją interesów” (Putnam, Leonardi, Nanetti 1995: 137). Dla większości teoretyków nie tylko jeden z wymiarów – zrzeszanie się obywateli, ale ogólnie ujmowany kapitał społeczny stanowi istotę społeczeństwa obywatelskiego, z pewnością zaś społeczeństwa efektywnego rozwojowo (Czapiński, Panek, Batorski 2007: 257). Jego wyznacznikiem jest zakres i jakość uczestnictwa w stowarzyszeniach typu horyzontalnego, w których jednostka mniej lub bardziej formalnie uczestniczy.

Uczestnictwo mieszkańców Rzeszowa w inicjatywach którejs z oficjalnie działających organizacji społecznych (zrzeszeń) można traktować jako formalny kapitał społeczny. W badaniach przyjęty został bardzo szeroki zakres znaczeniowy pojęcia „organizacja społeczna”. Badanym zadano pytanie, czy kiedykolwiek należeli do:

- stowarzyszenia, organizacji społecznej, politycznej, samopomocowej, fundacji,
- związku zawodowego, służby ochotniczej (np. straży pożarnej),
- komitetu blokowego, zarządu wspólnoty mieszkaniowej,
- trójki klasowej, rady szkoły, rady rodziców,
- koła parafialnego, grupy/wspólnoty religijnej (np. róży różańcowej itp.),
- klubu sportowego, grupy muzycznej, grupy hobbystycznej.

Zarówno z badań zrealizowanych w roku 2009, jak i tych z 2015 wynika dość optymistyczny fakt, iż 1/5 badanych należy do organizacji społecznej działającej w ich społecznościach lokalnych. Odsetek deklarujących przynależność był wyższy w 2015 r. i osiągnął 22,9%. W badaniu z 2009 r. wyniósł 18%. Brak przynależności zadeklarowało w 2009 r. 82%, zaś w 2015 r. 77,1% badanych.

Badani przynależeli do różnego typu organizacji. Najliczniejszymi kategoriami organizacji, której członkami byli mieszkańcy Rzeszowa, były koła parafialne, grupy i wspólnoty religijne, stowarzyszenia, organizacje społeczne, polityczne, fundacje, związki zawodowe oraz służby ochotnicze oraz kluby sportowe, grupy muzyczne lub grupy hobbystyczne.

Tabela 1. Przynależność do konkretnych typów organizacji społecznych
 Table 1. Membership of a specific type of social organisation

Organizacja	Badanie (w %)	
	2009	2015
Związek zawodowy, ochotnicza służba	10,1	29,7
Koło parafialne, grupa/wspólnota religijna	33,7	24,9
Klub sportowy, grupa muzyczna, grupa hobbystyczna	18,0	23,8
Stowarzyszenie, organizacja społeczna, polityczna, fundacja	24,7	22,7
Komitety blokowy, zarząd wspólnoty mieszkaniowej	3,4	7,6
Trójki klasowe, rady szkoły, rady rodziców	31,5	–
Inna organizacja	2,0	2,7

Źródło: badania własne.

Czynnikami, który różnicuje poziom formalnego kapitału społecznego – przynależność do organizacji społecznych – jest wiek badanych. Najwyższym poziomem formalnego kapitału społecznego charakteryzują się najmłodsi respondenci – osoby do 25. roku życia. Jedna trzecia badanych w tym przedziale wiekowym zadeklarowała przynależność do co najmniej jednej organizacji. Najniższym poziomem formalnego kapitału społecznego charakteryzowały się osoby w wieku 26–45 lat, czyli pokolenie, które urodziło się w latach 70. i 80. poprzedniego stulecia. Nieco wyższy poziom przynależności do organizacji społecznych cechował badanych w wieku 46–55 oraz 56–65 lat. Ciekawym spostrzeżeniem jest stosunkowo wysoki poziom formalnego kapitału społecznego u osób w wieku emerytalnym. Do podobnego wniosku doszedł Andrzej Sadowski, realizujący badania dotyczące kapitału społecznego w Białymstoku. Tam również seniorzy – osoby po 65. roku życia – charakteryzowali się wysokim poziomem formalnego kapitału społecznego, który nie zawsze w optymalny sposób był zagospodarowywany (Sadowski 2006).

Zaufanie

Drugi wyróżniony aspekt badań to wymiar zaufania. Jak podkreśla Michalska-Żyła, duże znaczenie dla poczucia dobrostanu psychicznego i życiowej satysfakcji ma poziom zaufania interpersonalnego (Michalska-Żyła 2015: 153). Zaufanie jest zasadniczym składnikiem kapitału społecznego i jedną z jego najcenniejszych odmian (Sztompka 2007: 244). Dla wielu teoretyków jest kluczową kategorią i wartością, a jego

występowanie, świadczy o wysokim kapitale społecznym (Szawiel 2006). Jak podkreśla Andrzej Sadowski, wysoki poziom zaufania społecznego między ludźmi występujący w obrębie rodzin, ale także dobrowolnie tworzonych instytucji i organizacji społecznych powoduje, że mieszkańcy są gotowi podejmować kooperację, współdziałanie, aby zrealizować określone cele (Sadowski 2006). Na związek między kapitałem społecznym a zaufaniem zwrócił uwagę jeden z popularyzatorów terminu kapitał społeczny – Robert D. Putnam. Definiował on pojęcie kapitału społecznego jako: „takie cechy organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które zwiększają sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania” (Putnam, Leonardi, Nanetti 1995: 258). Putnam wyraźnie podkreślał, że „zaufanie jest podstawowym składnikiem kapitału społecznego” (tamże: 264). Zaufanie jest wynikiem przede wszystkim pozytywnych doświadczeń związanych ze współpracą społeczną i możliwością upowszechniania tego rodzaju wiedzy wśród innych, dlatego też dla poziomu kapitału społecznego ważne są możliwości, jakimi dysponują społeczności w zakresie przenoszenia tego typu informacji (Lewenstein 2006: 165). David Halpern, podsumowując wieloletnie badania empiryczne i analizy teoretyczne prowadzone przez wielu badaczy, stwierdził, iż „zaufanie i wiarygodność stanowią istotny aspekt normatywnie rozumianego kapitału społecznego” (Sztompka 2007: 244–245). Wiele badań empirycznych wykorzystuje poziom zaufania jako jeden z najprostszych i pojedynczych wskaźników kapitału społecznego. Jak stwierdza Piotr Sztompka, mocnego uzasadnienia dla takich działań dostarczył Putnam, prowadząc w kilkunastu stanach USA porównawcze badania poziomu kapitału społecznego. Na potrzeby tych badań zbudował złożony indeks kapitału społecznego, na który składały się takie elementy, jak przynależność do dobrowolnych stowarzyszeń i uczęszczanie na ich zebrania, uczestnictwo w spotkaniach publicznych, wiecach itp., podejmowanie dobrowolnych działań na rzecz wspólnoty, organizowanie przyjęć dla znajomych, uczęszczanie na takie przyjęcia, udział w wyborach oraz uogólnione zaufanie. Okazało się, że najsilniejsza korelacja występuje pomiędzy akceptacją przez respondentów tezy „Można zaufać większości ludzi” (wskaźnik uogólnionego zaufania) a pozostałymi składowymi indeksem. W związku z tym trzeba uznać zaufanie za jądro kapitału społecznego (tamże: 245).

Literatura dotycząca empirycznych wskaźników kapitału społecznego oraz będącego częścią składową zaufania społecznego obfituje w miary pozwalające oszacować poziom tego zjawiska. Zaufanie badano w edycji badania z 2015 r., analizie poddano kilka wymiarów zaufania

społecznego, które stanowią zarazem jego szczegółowe empiryczne zmienne składowe. Są nimi:

- poziom zaufania do sąsiadów,
- poziom zaufania do ludzi ogółem (poziom uogólnionego zaufania),
- poziom zaufania do władz samorządowych,
- poziom zaufania do współmieszkańców miejscowości,
- poziom zaufania przełożonych i współpracowników z pracy.

Syntetyczny ogólny wskaźnik zaufania został zorganizowany na pięciu poziomach: bardzo niskim, niskim, średnim, wysokim i bardzo wysokim. Wskaźnik obliczony został na podstawie następujących empirycznych wskaźników: większości sąsiadów mogę zaufać; w sąsiedztwie większość osób jest gotowych cię wykorzystać; większości mieszkańców Rzeszowa można zaufać; mój szef jest osobą, do której mogę się zwrócić; na większość kolegów z pracy (uczelni) mogę liczyć w razie potrzeby; większość władz mojej miejscowości to ludzie godni zaufania. Do pomiaru użyto pięciostopniowej skali Likerta (1 – zdecydowanie się nie zgadzam; 2 – raczej się nie zgadzam; 3 – trudno powiedzieć; 4 – raczej się zgadzam; 5 – zdecydowanie się zgadzam) (Kotarski, Malicki, Palak, Piróg 2016: 100).

Analizy wykazały, że badani charakteryzują się zróżnicowanym poziomem zaufania społecznego. Stopień ten zależy od wieku i poziomu wykształcenia. Osoby najstarsze – powyżej 65. roku życia – oraz najlepiej wykształcone charakteryzują się największym zasobem wysokiego poziomu zaufania społecznego. Podobnie jak w przypadku formalnego kapitału społecznego, również i tu najniższym poziomem zaufania charakteryzowali się badani w wieku 26–35 lat.

Tabela 2. Poziom zaufania mieszkańców

Table 2. Level of residential trust

Organizacja	Procent
Bardzo niski	15,7
Niski	22,1
Średni	26,9
Wysoki	14,3
Bardzo wysoki	21,1

Źródło: badania własne.

Chęć do społecznego współdziałania

Trzeci aspekt to wymiar działania zbiorowego i kooperacji. Przedmiotem badań jest w tym przypadku współdziałanie zbiorowe w sytuacjach codziennych, jak i kryzysowych, a także kwestie postrzeganych

sankcji społecznych grożących w razie odmowy takiego współdziałania (Bartkowski 2007: 89). Jak twierdzi Putnam, być obywatelem we wspólnocie oznacza przede wszystkim aktywnie uczestniczyć w sprawach publicznych (Putnam, Leonardi, Nanetti 1995: 133). Trudno się z tym zdaniem nie zgodzić. Inny z badaczy, Michael Walzer, tak pisał o potrzebie obywatelskiego i zaangażowania: „zainteresowanie sprawami publicznymi i poświęcenie się sprawom publicznym są głównymi oznakami obywatelskiej cnoty” (tamże). Obywatelskie zaangażowanie i chęć współdziałania dla dobra społeczeństwa są zasadniczą formą kapitału społecznego. Im wyższy poziom chęci do wspólnych działań, tym większe szanse na rozwój i lepsze funkcjonowanie społeczeństwa. Jak stwierdza Putnam, sieci obywatelskiego zaangażowania sprzyjają powstawaniu mocnych norm wzajemności oraz ułatwiają komunikację i poprawiają przepływ informacji. Im lepszy przepływ zarówno bezpośredniej, jak i pośredniej informacji między partnerami, tym większe ich wzajemne zaufanie i łatwiejsza współpraca (tamże: 270).

W ramach analizy tego wymiaru kapitału społecznego w badaniu z 2015 r. poddano badaniu gotowość do zaangażowania się w problemy społeczności lokalnej. Działaniem, w które miałyby zaangażować się badani, był remont ulicy, przy której mieszka (pytanie brzmiało: „Gdyby ulica, przy której Pan(i) mieszka, wymagała remontu, to jak najogólniej by się Pan(i) zachował(a)? 1) Poczekam na decyzję władz odpowiedzialnych za stan dróg w miejscowości; 2) Skieruję pismo do odpowiednich władz, aby przyspieszyć remont; 3) Wyremontuję ulicę obok domu samodzielnie; 4) Zorganizuję komitet mieszkańców ds. remontu ulicy, aby ją wyremontować samodzielnie; 5) Zorganizuję komitet mieszkańców ds. remontu ulicy, aby większą grupą wywierać wpływ na władze odpowiedzialne za stan drogi; 6) Inne działania; 7) Nie zrobię nic, będę czekał na inicjatywę sąsiadów”) (Kotarski, Malicki, Palak, Piróg 2016: 101).

Gotowość do podjęcia działań i współdziałania z innymi mieszkańcami wykazała 1/3 badanych. Nieco ponad 66% (66,6%) przyjęło bierną postawę i nie zrobiłoby nic, czekając na inicjatywę sąsiadów lub władz odpowiedzialnych za stan dróg w miejscowości. Badani, którzy deklarowali chęć współdziałania, najczęściej wskazywali na potrzebę przygotowania pisma do odpowiednich władz, aby przyspieszyć remont (22,2%). Nieco ponad 8% badanych (8,4%) było chętnych do zorganizowania komitetu mieszkańców ds. remontu ulicy, aby większą grupą wywierać wpływ na władze odpowiedzialne za stan drogi. Zaledwie 1 na 100 respondentów był gotów wziąć sprawę w swoje ręce i samodzielnie wyremontować ulicę obok domu (0,9%).

Tabela 3. Gotowość mieszkańców do działań na rzecz lokalnej społeczności
 Table 3. Readiness of the local residents to participate for the good of the local society

Gdyby ulica, przy której Pan(i) mieszka, wymagała remontu, jak najogólniej by się Pan(i) zachował(a):	Procent
Poczekam na decyzję władz odpowiedzialnych za stan dróg w miejscowości	54,5
Skieruję pismo do odpowiednich władz, aby przyspieszyć remont	22,2
Zorganizuję komitet mieszkańców ds. remontu ulicy, aby większą grupą wywierać wpływ na władze odpowiedzialne za stan drogi	8,4
Zorganizuję komitet mieszkańców ds. remontu ulicy, aby ją wyremontować samodzielnie	1,1
Wyremontuję ulicę obok domu samodzielnie	0,9
Inne	0,5
Nie zrobię nic, będę czekał na inicjatywę sąsiadów	12,4

Źródło: badania własne.

Czynnikiem różnicującym poziom zaangażowania obywatelskiego i chęci współdziałania okazało się wykształcenie badanych. Osoby z wykształceniem wyższym charakteryzowały się najwyższym poziomem zaangażowania obywatelskiego. Test χ^2 Pearsona wykazał statystycznie istotny związek między zmiennymi ($p < 0,05$). Wartość współczynnika kontyngencji C Pearsona wskazała na umiarkowaną siłę związku (0,187).

Informacja i komunikacja

Czwarty wymiar tworzy zakres informacji i komunikacji. Ten aspekt określa zakres wiedzy i poinformowania o czynnikach, które mogą pomóc w wychodzeniu z biedy. Społecznościom ubogim często brakuje właśnie wiedzy na temat dróg wyjścia i dostępnej pomocy (Bartkowski 2007: 89). Wymiar ten ma również istotne znaczenie dla społeczności lokalnych słabiej rozwiniętych, w których często mamy do czynienia z zaburzeniem komunikacji na linii obywatele – władze.

Obecnie informacja stała się jednym z najbardziej pożądanых dóbr. Ograniczenie dostępu do elektronicznych źródeł informacji lub brak umiejętności korzystania z nich to współczesna forma analfabetyzmu. W dobie rozwoju elektronicznych form komunikacji oraz elastycznych form zatrudnienia miejsce zamieszkania traci na znaczeniu. Dzięki upowszechnieniu Internetu i coraz większej jego przepustowości peryferyjne położenie przestało być barierą rozwoju. Mamy do czynienia z coraz powszechniejszym zjawiskiem pracy w domu i porozumiewania się

z partnerami biznesowymi za pomocą nowoczesnych form elektronicznej komunikacji. Dlatego tak istotnym aspektem w zakresie budowania kapitału społecznego jest dostęp do informacji. W sytuacji kiedy mieszkańcy będą dobrze poinformowani, kanał informacyjny pomiędzy nimi a przedstawicielami władz, organizacji społecznych nie będzie zakłócony, budowanie kapitału społecznego będzie mogło się odbywać bez przeszkód, poziom zaufania społecznego będzie się zwiększał, mieszkańcy będą poszerzać swój zakres wiedzy o organizacjach społecznych i ich działaniach. Dzięki dostępowi do informacji mieszkańcom łatwiej będzie włączyć się w różnego rodzaju inicjatywy oraz zainteresować się sprawami lokalnej społeczności (Kotarski 2013: 171). Na ważność dostępu do zasobów informacyjnych dla procesu budowania kapitału społecznego zwraca uwagę James Coleman, stwierdzając, że informacja jest składnikiem działania, a w związku z tym możliwość dostępu do informacji jako składowej stosunków społecznych jest ważną formą kapitału społecznego (Coleman 1988: 104–108). Ten wymiar poddany był analizie w badaniu z 2009 r. Badania pokazały, że zdecydowana większość mieszkańców Rzeszowa interesuje się tym, co się dzieje w ich mieście. Poziom tego zainteresowania był zróżnicowany. Ponad 15% oświadczyło, iż bardzo interesuje się sprawami swojej miejscowości (15,3%). Ponad połowa respondentów określiła poziom swego zainteresowania jako średni, stwierdzając, że trochę się tym interesuje (56,6%). Co piąty badany interesuje się tym, co się dzieje w jego miejscowości w ograniczonym stopniu lub wcale (14,7% raczej się nie interesuje sprawami swojej miejscowości; 6,5% sprawami swojej miejscowości w ogóle się nie interesuje).

Sieci społeczne

Piąty aspekt traktuje o wymiarze sieci społecznych. W ramach tego wymiaru poddaje się analizie naturę i natężenie zjawisk zachodzących we wspólnotach – podziały i zróżnicowania społeczne w nich występujące. Jako jego miary stosuje się natężenie kontaktów społecznych i ich zróżnicowanie. Wśród badaczy zajmujących się problematyką kapitału społecznego możemy spotkać się z subtelnymi różnicami w zakresie tego, co uważają oni za fundament kapitału społecznego. Nie ma jednak wątpliwości, że wspólnym dla zdecydowanej większości autorów strukturalnym elementem kapitału społecznego jest sieć społeczna (Lewenstein 2006: 166). Do sieci społecznych przy definicji kapitału społecznego odwołuje się wielu autorów. Są nimi między innymi James Coleman,

Robert D. Putnam, Mark Granovetter, Ronald S. Burt czy Nan Lin. James Coleman zwraca uwagę, że każdy rodzaj struktury społecznej kreuje jakąś formę kapitału społecznego, pewne typy struktur traktuje jednak jako szczególnie ważne w tym procesie. Koniecznym, ale niewystarczającym warunkiem wyłonienia się efektywnie działających norm jest zachowanie, które narzuca innym zewnętrzne działanie. W wielu jednak typach struktury, które spełniają te warunki, normy się nie pojawiają. Zdaniem Colemana powodem tego jest brak „zamkniętych typów struktury społecznej”. Tylko bowiem w takim typie możliwe jest wzajemne sankcjonowanie zachowań pomiędzy wszystkimi uczestnikami działań społecznych w strukturze, a co za tym idzie, budowa zaufania opartego na przestrzeganiu przez wszystkich wspólnych zasad. Tylko zamknięta struktura społeczna kreuje solidarność w swym obrębie. Zamknięte sieci charakteryzuje związek pomiędzy wszystkimi elementami struktury, który zapewnia bezpośredni i najszybszy z możliwych kontakt pomiędzy dowolnymi węzłami sieci (Niesporek 2008: 24–25).

Inny z wybitnych teoretyków Robert D. Putnam uważa, że poziome i instytucjonalizowane sieci powiązań społecznych mają o wiele ważniejsze konsekwencje dla obywatelskiej współpracy społecznej aniżeli pionowe, oparte na bezpośrednich powiązaniach wzajemnościowych. Jego zdaniem to przede wszystkim więzi stowarzyszeniowe i system współpracy na nich oparty tworzą wspólnoty obywatelskie, a to z kolei przekłada się na sprawność gospodarczą (Lewenstein 2006: 166–167). Marc Granovetter zwrócił natomiast uwagę na znaczenie słabych więzi, a także swoistych powiązań, mostów między sieciami (*bridges*), które umożliwiają lepszy przepływ informacji i dzięki temu również większą mobilizację zasobów ulokowanych w kontaktach społecznych wtedy, gdy w grę wchodzi zarówno indywidualne korzyści, jak i dobra publiczne (tamże: 167). Ronald S. Burt twierdził, iż pojęcie kapitału społecznego jest swoistą metaforą mówiącą o tym, że „ludzie, którzy lepiej sobie radzą, w jakiś sposób są lepiej ze sobą powiązani. Pewni ludzie – lub pewne grupy – są powiązani z innymi, ufają innym, są zobowiązani do wspierania innych, zależą od wymiany z innymi. Utrzymywanie pewnej pozycji w strukturze tych wzajemnych zależności może być traktowane jako ich własny zasób” (Niesporek 2008: 25).

Nan Lin wprowadza podział sieci społecznych na charakteryzujące się większą i mniejszą gęstością powiązań. Uważa on, że co prawda „gęste” sieci społeczne służą lepiej korzystaniu z zasobów przez członków danej sieci niż „rozrzedzone”, lecz w efekcie nie zwiększają grupowych i indywidualnych zasobów, przyczyniając się raczej do ich stabilizacji, podczas gdy sieci „rozrzedzone”, posiadające powiązania między-

grupowe, zwiększając możliwości mobilizacji środków nie tylko w obrębie własnej grupy, ale również na zewnątrz (Lewenstein 2006: 167). Również praktycy zajmujący się aktywizacją społeczności lokalnych wykorzystują wiedzę płynącą z analiz znaczenia sieci społecznych, stwierdzając między innymi, iż „prawdopodobieństwo sukcesu w tworzeniu zbiorowych organizacji wzrasta, jeśli członkowie i potencjalni uczestnicy są «dobrze połączeni» (rozumieć można przez to silne, pozytywne związki w ramach organizacji) oraz to, że dana sieć posiada dobre kontakty z dysponującymi większą władzą instytucjami. Instytucje te umożliwiają dostęp do zasobów, fachowej wiedzy i wpływów, które mogą pomóc w osiągnięciu celu” (Gilchrist 2001: 28). Analiza sieci społecznych uważanych za strukturalne komponenty kapitału społecznego objęła swoim zasięgiem zarówno poziome więzi społeczne respondentów – sieć kontaktów z rodziną, znajomymi i przyjaciółmi, jak i pionowe – osobiste znajomości z przedstawicielami władz. Pierwszy z wyróżnionych typów więzi odpowiada za budowę wiążącego kapitału społecznego (*bonding social capital*), drugi zaś za łączący kapitał społeczny (*linking social capital*) (Kotarski 2013: 176–177).

W 2009 r. badani mieszkańcy Rzeszowa poproszeni zostali o wskazanie liczby osób, które zaliczają do swoich przyjaciół i znajomych, w towarzystwie których dobrze się czują, mogą porozmawiać o osobistych sprawach, zwrócić się o pomoc w trudnej sytuacji życiowej. Największy odsetek badanych stwierdził, iż takich osób jest od 2 do 4 (41,0%). Ponad ¼ do grona swoich przyjaciół i znajomych zalicza od 5 do 7 osób (27,7%). Jedynie nieco ponad 2% respondentów stwierdziło, że nie posiada przyjaciół i znajomych.

Poczucie podmiotowości

Szósty wymiar to upodmiotowienie, potencjał działania politycznego. Poczucie podmiotowości ściśle skorelowane jest z problematyką aktywności obywatelskiej. Jak stwierdza Andrzej Sadowski, „wysoki kapitał społeczny mieszkańców wiąże się z ich wysoką aktywnością, ze «spontanicznymi zachowaniami społecznymi», które niezależnie od nakazów administracyjnych, od prawnie zdefiniowanych obowiązków powodują, że sami mieszkańcy są przygotowani do autonomicznego działania i zdolni do realnego podejmowania działań zbiorowych, publicznych po to, aby osiągnąć zamierzone cele. Cennym kapitałem społecznym jest więc wysoka podmiotowość mieszkańców” (Sadowski 2006: 93). Poczucie odpowiedzialności i współdecydowania o sprawach

lokalnej społeczności to jeden z fundamentów społeczeństwa obywatelskiego, a także pośredni wskaźnik społecznego zaangażowania. Decyduje o budowaniu kapitału społecznego jednostek, jak i całych zbiorowości.

Zwrócenie uwagi na rolę zaangażowania i poczucia podmiotowości obywateli przywodzi na myśl koncepcję kapitału społecznego Roberta D. Putnama, który stwierdził, iż mieszkańcy „obywatelskich” regionów tworzą wiele organizacji społecznych opartych na więziach poziomych. Aktywność obywateli w tych regionach wypływa z zainteresowania sprawami społecznymi, a nie z relacji „patron–klient”, które należą do więzi pionowych. Ufają oni, że inni respektują prawo i działają uczciwie. Przywódcy w tych społecznościach są stosunkowo uczciwi i przywiązani do zasady równości. W regionach „nieobywatelskich”, gdzie rządy są mniej sprawne, zaangażowanie w działalność organizacji społecznych i kulturalnych jest bardzo skromne. Z punktu widzenia mieszkańców sprawy publiczne należą do polityków, elity itp., a nie do nich samych. Prawo – w ich przekonaniu – jest po to, by je łamać (Kwiatkowski 2005: 107). Budowanie kapitału społecznego w społecznościach pozbawionych poczucia współdecydowania o dobru wspólnym jest bardzo trudne. Jak zaś wynika ze spostrzeżeń Putnama dotyczących włoskich regionów, brak poczucia podmiotowości obywateli powoduje trwałe społeczne podziały na my „bierni obywatele, skupieni tylko na własnym życiu” oraz oni „władza – politycy, skupieni na swoich prywatnych interesach” (Putnam, Leonardi, Nanetti 1995).

Badania zrealizowane wśród mieszkańców Rzeszowa wykazały, że wyższemu poziomowi zaangażowania obywatelskiego sprzyjał wyższy poziom sformalizowanego kapitału społecznego. Osoby deklarujące przynależność do organizacji społecznych charakteryzowały się wyższym poziomem zaangażowania społecznego. Test χ^2 Pearsona wykazał, że między przynależnością do organizacji społecznych badanych a poziomem zaangażowania obywatelskiego istnieje statystycznie istotny związek ($p < 0,05$). Siła związku jak na standardy nauk społecznych była niska. Wartość współczynnika kontyngencji C Pearsona wyniosła 0,151 (Kotarski, Malicki, Palak, Piróg 2016: 102).

Niewątpliwie na brak chęci do działania na rzecz lokalnej społeczności wpływa częsta deklaracja badanych mieszkańców Rzeszowa, że osobiście nie mają wpływu na to, co się dzieje w mieście. Połowa ankietowanych uważa, że nie ma żadnego wpływu na sytuację w Rzeszowie. Jedynie 2% sądzi, że ma duży bądź bardzo duży wpływ. Czynnikiem, który silnie różnicuje tę zmienną, jest wykształcenie. Analizy wykazały, że im wyższy poziom wykształcenia, tym wyższe poczucie wpływu na to, co dzieje się w mieście ($p < 0,001$). Wartość współczynnika gamma wyniosła -0,166, co świadczy o słabej, ale widocznej zależności.

Tabela 4. Poczucie wpływu na to, co się dzieje w mieście
 Table 4. Feeling of influence of that which takes place in the town

Czy Pan/i osobiście ma jakiś wpływ na to, co się dzieje w mieście?	Procent
Tak, mam bardzo duży wpływ	0,3
Tak, mam duży wpływ	1,8
Mam średni wpływ	14,1
Mam raczej niewielki wpływ	21,9
Nie mam żadnego wpływu	50,7
Nie wiem/trudno powiedzieć	11,3

Źródło: badania własne.

Porównanie wyników badania z 2015 r. z wynikami sprzed sześciu lat pokazuje, że nie zaszły w tym zakresie prawie żadne zmiany. Mieszkańcy dalej sądzą, że w bardzo małym stopniu mają wpływ na swoje miasto.

Tabela 5. Poczucie wpływu na to, co się dzieje w mieście
 – porównanie wyników badania z 2009 i 2015 r.
 Table 5. Feeling of influence on that which takes place in the town
 – comparison of results from 2009 and 2015

Poczucie wpływu na to, co się dzieje w mieście	2009	2015
Tak, mam bardzo duży wpływ	0,4	0,3
Tak, mam duży wpływ	2,2	1,8
Mam średni wpływ	7,8	14,1
Mam raczej niewielki wpływ	30,4	21,9
Nie mam żadnego wpływu	53,7	50,7
Nie wiem/trudno powiedzieć	5,5	11,3

Źródło: badania własne.

Postulaty badawcze i wnioski

Diagnoza kondycji kapitału społecznego na poziomie mezo, a za taki możemy uznać miasto, pozwala na wskazanie zasobów, które mogą oddziaływać na ważne z punktu widzenia rozwoju miejskiej społeczności. Kapitał społeczny jest zasobem, który przynosi jednostkom oraz społecznościom lokalnym konkretne korzyści. Możliwość większego wykorzystania lokalnych zasobów kapitału społecznego powinna stać się celem lokalnej polityki. Istotną korzyścią ze stosowania w badaniach

miejskich kategorii kapitału społecznego jest możliwość jego wykorzystania do projektowania polityki miejskiej w większym stopniu odpowiadającej realnym potrzebom mieszkańców miasta. Może być to osiągnięte poprzez działania z zakresu edukacji, rynku pracy oraz decentralizacji lokalnej polityki. Używając słów Floriana Znanieckiego, należy pobudzić ukrytą, drżącą w ludziach, a niewykorzystaną energię społeczną. Różnorodne podmioty instytucjonalne, organizacje społeczne czy też osoby prywatne włączone w proces zarządzania lokalną społecznością pozwolą na sprawniejsze i efektywniejsze jej funkcjonowanie. Przyczyni się to również do odbudowania zaufania społecznego w lokalnych wspólnotach. Piotr Sztompka podaje przykłady korzystnego oddziaływania norm zaufania, które mogą pobudzać rozwój społeczno-ekonomiczny. Zaufanie mobilizuje ludzi do działania, uwalniając kreatywną, swobodną, innowacyjną, przedsiębiorczą aktywność. Ponadto zaufanie zmniejsza potrzebę kontrolowania i monitorowania posunięć innych. Obdarzenie zaufaniem zawiesza społeczny nadzór i kontrolę, dając więcej miejsca na nonkonformizm, oryginalność, innowacyjność oraz wolność działania. Zaufanie wzmacnia zachowania prospołeczne i zachęca do zaangażowania w różne stowarzyszenia. Cementuje również więzi jednostki ze wspólnotą (czyli powiązania społeczne wiążące), prowadząc do współpracy, wzajemnej pomocy oraz gotowości do poświęcania się na rzecz innych. Co ważne współcześnie, zaufanie wzmacnia również tolerancję i akceptację obcych, czyli powiązania społeczne pomostowe (Sztompka 2007).

Literatura

- Adler P.S., Kwon S.W., 2000, *Social Capital: The Good, the Bad, and the Ugly* [w:] *Knowledge and social capital: Foundations and applications*, red. E.L. Lesser, Butterworth-Heinemann, Oxford, Auckland, Johannesburg, Melbourne, New Delhi.
- Bartkowski J., 2007, *Kapitał społeczny i jego oddziaływanie na rozwój w ujęciu socjologicznym* [w:] *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, red. M. Herbst, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Beugelsdijk S., van Schaik T., 2005, *Social capital and growth in European regions: An empirical test*, „European Journal of Political Economy”, 21, 2.
- Bokszański Z., Kubiak H., 2005, *Encyklopedia socjologii. Supplement*, Warszawa
- Bourdieu P., Wacquant L., 2001, *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Coleman J.S., 1988, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology”, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, Vol. 94.
- Czapiński J., Panek T., Batorski D., 2007, *Diagnoza społeczna 2007: Warunki i jakość życia Polaków raport*, Vizja Press&IT, Warszawa.

- Działek J., 2011, *Kapitał społeczny jako czynnik rozwoju gospodarczego w skali regionalnej i lokalnej w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Fine B., 2001, *Social Capital Versus Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium (Contemporary Political Economy Series)*, Routledge, London.
- Fukuyama F., 1997, *Zaufanie: Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, Wrocław.
- Gilchrist A., 2001, *Zdolność przypadkowego dokonywania szczęśliwych, acz niespodziewanych odkryć oraz płatki śniegu* [w:] *Společności lokalne zmierzch czy renesans: Rocznik 6*, Biuro Obsługi Ruchu Inicjatyw Społecznych BORIS, Warszawa.
- Kaźmierczak T., 2007, *Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny – przegląd podejść* [w:] *Kapitał społeczny, ekonomia społeczna*, red. T. Kaźmierczak, M. Rymśa, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- KotarSKI H., 2013, *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój województwa podkarpackiego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- KotarSKI H., Malicki K., 2013, *Stolica Podkarpacia wczoraj i dziś. Studium socjologiczne społecznych aspektów przemian w Rzeszowie w latach 1989–2009*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- KotarSKI H., Malicki K., Palak M., Piróg K., 2016, *Rzeszowska diagnoza społeczna 2015*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Kwiatkowski M., 2005, *Kapitał społeczny* [w:] *Encyklopedia socjologii: Suplement*, red. Z. Bokszański, H. Kubiak, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Lewenstein B., 2006, *Společzeństwo rodzin czy obywateli – kapitał społeczny Polaków okresu transformacji*, „Societas Communitas. Półrocznik Instytutu Stosowanych Nauk Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego”, 1(1).
- Michalska-Zyła A., 2015, *Zadowolenie z życia a zaufanie społeczne mieszkańców miast postprzemysłowych*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Sociologica”, z. 52.
- Mihaylova D., 2004, *Social capital in Central and Eastern Europe: A critical assessment and literature review*, Center for Policy Studies CEU, Budapest.
- Niesporek A., 2008, *Miejsce i funkcja pojęcia kapitału społecznego w teorii socjologicznej* [w:] *Kapitały ludzkie i społeczne a konkurencyjność regionów*, red. M.S. Szczepański, K. Bierwaczonok, T. Nawrocki, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Newton K., 1997, *Social Capital and Democracy*, „American Behavioral Scientist”, nr 40(5).
- OECD (2001), *Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital*, Organisation for Economic Co-operation and Development, New York.
- Portes A., 1998, *Social capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*, „Annual Review of Sociology”, 24.
- Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y., 1995, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków, Warszawa.
- Sadowski A., 2006, *Białystok: Kapitał społeczny mieszkańców miasta*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Białystok.
- Szawiel T., 2006, *Společzeństwo obywatelskie i kapitał społeczny w Polsce na przełomie wieków (1995–2001)* [w:] *Obszary ładu i anonii: Konsekwencje i kierunki polskich przemian*, red. A. Miszałska, A. Piotrowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

- Sztompka P., 2007, *Zaufanie: Fundament społeczeństwa*. Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków.
- Tocqueville A.D., 1996, *O demokracji w Ameryce*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków, Warszawa.
- Trutkowski C., Mandes S., 2005, *Kapitał społeczny w małych miastach*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Zarycki T., 2004, *Kapitał społeczny a trzy polskie drogi do nowoczesności*, „Kultura i Społeczeństwo”, XLVIII, nr 2.

How to study the state of social capital? Experimental and research postulates on the basis of “Rzeszowska Diagnoza Społeczna” (Rzeszow Social Diagnosis)

Abstract

The interest of sociologists in social capital is primarily related to the search for factors that enable and facilitate the solution of problems of social groups, local communities and entire societies. The concept of social capital is defined in a very different way, so it is not unambiguous. The list of elements that constitute social capital is quite long, and the most important are usually: various interpersonal connections, trust, willingness to reach an agreement, a set of shared values and behaviors, and social networks conditioning joint actions. Social capital is all that determines collective action for the common good in every field: economy, culture, politics. Diagnosis and determining the condition of the level of social capital at the mezzo level, and for that we can recognize the city, allows for the identification of resources that may affect development important from the point of view of the city. The results of empirical research have shown that social capital is a resource that brings specific benefits to individuals and local communities. An important benefit of using the category of social capital in urban research is the possibility of using it in urban policy design to better suit the real needs of residents. This can be achieved through activities in the field of education, labor market and decentralization of local policy. Increased use of local resources for social capital should be the aim of local policy.

Key words: social capital, social diagnosis, city, Rzeszów