

Googleinteligencja i rozkwit kapitału społecznego

Michał Jasiński

DODANE 2011-01-16 16:47

Jak powinniśmy budować nasze kontakty międzyludzkie, aby rozwijały się w nici porozumienia, a następnie splatały się z nich więzi zaufania? Nasza próba zrozumienia kapitału społecznego zaczyna się, paradoksalnie, od deklaracji ufności w działanie podstawowego mechanizmu życia społecznego: ludzie, gdy tylko mogą, maksymalizują swoją własną korzyść



Znak 1/2011

Wychodząc dziś na ulicę mogę być pewien jednego: osiem na dziesięć napotkanych osób patrząc na mnie nie czuje do mnie zaufania. Nasza wiara w to, że inni ludzie starają się być pomocni jest czterokrotnie słabsza niż w krajach skandynawskich. Takie obserwacje przyniosły niedawne badania *European Social Survey* oraz projektu *Diagnoza społeczna 2009*^[1].

Czy do tego doprowadziło nas liberum veto, zabory, endecja, okupacja i komuna? Być może... Albo tacy zawsze byliśmy i jesteśmy. I nie potrafiła tego zmienić inteligencja lat 90-tych. Polska inteligencja polaryzuje się wzdłuż osi rozpiętej między dwiema formacjami, które można by nazwać „belwederinteligencją” i „googleinteligencją”^[2]. Belwederinteligencja realizuje swoje funkcje życiowe w sposób do jakiego przywykliśmy obserwując „profesorskie” obyczaje na państwowych uczelniach, w resortowych i PAN-owskich instytutach badawczych, w gremiach centralnych komisji, naczelnych izb i korporacji. Jej „najbardziej poszukiwaną zaletą jest konformizm... Zamiast faktów i twórców, kocha tytuły i rytuały”.^[3] Budując trzecią Rzeczpospolitą, zbyt zajęta albo hiperszlachetną ideowością, albo politykierstwem i lustracyjnym rozdrapywaniem własnych blizn, belwederinteligencja nawet nie wiedziała, że powinna pracować nad wzmocnieniem kapitału społecznego. A nie wiedziała, ponieważ tworzenie kapitału społecznego nie zgadzało się ze sztywną, folwarczną „kulturą organizacyjną” (jakby powiedzieli specjaliści od nauk o zarządzaniu) uczelnianych i PAN-owskich wież z kości słoniowej, w której nasi opozycyjni belwederinteligenci wyrastali i poza którą nie potrafili wyjść. Czy oznacza to koniec życia pro publico bono i społecznych zrywów? Na szczęście nie.

Googleinteligencja to pojęcie, którego z lekkim przymrużeniem oka można użyć do opisanie nowej jakości życia społecznego. Jest synonimem wyzwolenia z okowów hierarchii i gorsetów społecznych konwenansów - to nowy sposób na bycie inteligentem. Dla googleinteligenta nie jest żadnym problemem znaleźć tyle informacji ile mu potrzeba, samodzielnie przeanalizować dane i wyciągnąć wnioski. Cała wiedza jest „na kliknięcie” – rozsiana w bazach danych i dostępna dzięki słowom kluczowym i wydajnym algorytmom przeszukiwarek. Za Ralphem Waldo Emersonem, popieram pogląd Napoleona, że „żołnierz powinien otrzymać swój przydział kukurydzy, zmielić ją w swoim ręcznym młynku i samemu upiec swój chleb”^[4]. Każdy googleinteligent sam decyduje o tym poprzez jakie medium i wygłasza swoje poglądy, a technologia informatyczna jest katapultą, a nie barierą.

Grzybnia zaufania

Zadziwiająco złożone zjawiska społeczne mogą być konsekwencjami prostych zachowań lub reakcji osobniczych^[5]. Pozwala to wierzyć, że wystarczy wpłynąć w odpowiedni sposób na zachowania pojedynczych ludzi, a kapitał społeczny na poziomie społeczności lokalnej rozkwitnie. Ale jak to osiągnąć?

Spółczeństwo wtedy jest silne i zdrowe, gdy przerośnięte jest grzybnią zaufania – jej strzępki symbolizują interakcje pomiędzy ludźmi; przepływa nimi nasza wiedza o tym jak zachowywaliśmy się wobec siebie. Życie tej grzybni polega na nieustannym tworzeniu i obumieraniu owych strzępek łączących ludzi. Obumierania nie da się uniknąć ani zakazać, a tworzenia nie da się zadekretować, tak jak nie można zaprzyjaźnić się na siłę. Chodzi o to, aby proces obumierania był wolniejszy niż rodzenia. A wszystko sprowadza się do wzmacniania relacji opartych na pomaganiu konkretnym ludziom, a nie urzeczywistnianiu wzniosłych idei.

Jednym z założeń akcji „Szlachetna paczka” Stowarzyszenia Wiosna księdza Jacka Stryczka z Krakowa jest precyzyjne dopasowanie potrzeb beneficjentów z ofertami benefaktorów. Działania „w realu” wolontariuszy zbierających informacje o potrzebach rodzin ubogich (czyli potencjalnych odbiorców aktów altruizmu), połączone są z działaniami „w wirtualu”, gdzie uaktywniają się darczyńcy (czyli osoby pomagające konkretnej rodzinie) i dobroczyńcy (sponsorzy finansowi). Działania dobroczyńców nie są wprawdzie skierowane na konkretnego odbiorcę, ale za to – na bardzo konkretną organizację i akcję. Nie ma tutaj losowości i anonimowości akcji masowych, a jest, nastawiona na żywych ludzi, socjotechnika w najlepszym sensie tego słowa. Na pożywe z takich działań, grzybnia zaufania rozrasta się.

Wet za wet?

A więc, jak powinniśmy budować nasze kontakty międzyludzkie, aby rozwijały się w nici porozumienia, a następnie splatały się z nich więzi zaufania? Nasza próba zrozumienia kapitału społecznego zaczyna się, paradoksalnie, od deklaracji ufności w działanie podstawowego mechanizmu życia społecznego: ludzie, gdy tylko mogą, maksymalizują swoją własną korzyść. Dopiero gdy wiem, że za twoimi działaniami nie stoi nic innego niż za moimi własnymi poczynaniami, mogę zacząć proces budowania mojego zaufania tobie.

- [1] J. Czapiński, *Kapitał społeczny* [w]: *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*, red. J. Czapiński, T. Panek, str. 270-280. Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego, 2009.
- [2] Zob. moje teksty: *Googleinteligencja, czyli wołanie o nową merytokrację*, „Rzeczpospolita”, 1-2 grudnia 2007; *Rozpędzić uczelniane stadka*, „Rzeczpospolita”, 27 listopada 2008.
- [3] R. W. Emerson, *Self-reliance*, 1841, tłum. MJ.
- [4] R. W. Emerson, *Ibid.*, tłum. MJ.
- [5] *Układy złożone w naukach społecznych*, red. A. Nowak, W. Borkowski, K. Winkowska-Nowak, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, 2009.

Nie oznacza to jednak, że musimy definiować zaufanie w kategoriach reakcji emocjonalnych osoby. Pozostawię to psychologom. Wystarczy nam zastosowanie kryterium osiągniętego efektu: **jeżeli ludzie zachowują się między sobą tak jakby mieli do siebie zaufanie, czyli wymieniają akty pomocy zgodnie z logiką teorii gier, to znaczy, że możemy mówić o zaufaniu i więzi pomiędzy nimi.**

Robert Axelrod, politolog z University of Michigan w Ann Arbor, poszukiwał strategii zachowania, która zapewni na długą metę największe korzyści jej reprezentantom^[6]. Określa ona jak zachowywać się w sytuacji wielokrotnych spotkań z jakimś adwersarzem, partnerem lub współuczestnikiem reprezentującym, być może, inną strategię zachowania. Trudność polega na tym, że korzyść z mojego konkretnego zachowania zależy od tego, jakie zachowanie wybierze mój adwersarz, a tego nie mogę być pewnym. Axelrod analizował sytuację znaną badaczom teorii gier jako Powtarzany Dylemat Więźnia. Najlepszą okazała się strategia nazwana, z pewną niefrasobliwością, „wet za wet”, czyli „jak Kuba Bogu tak Bóg Kubie”. Uderza ona prostotą i przejrzystością i w tym też tkwi jej siła.

Strategia ta mówi: zacznij od aktu kooperacji, a przy następnym spotkaniu – zrób to czego doznałeś od twojego adwersarza poprzednio. I tyle! Nie potrzeba więcej reguł, aby określić optymalną strategię zachowania. Jakie są konsekwencje zachowywania się według strategii „wet za wet”? Jesteś miły – zaczynasz znajomość zawsze od wyciągnięcia dłoni na zgodę, mimo ryzyka natrafienia na oszusta. Jeżeli adwersarz kooperuje, to obaj współpracujecie bez komplikacji. Jesteś przejrzysty – łatwy do zrozumienia dla innych, a w życiu społecznym bycie nieodgadnionym nie jest korzystne; ludzie powinni wiedzieć jaka jest logika Twojego postępowania. Łatwo wybaczasz – wystarczy już jeden akt współpracy ze strony Twojego (być może dotychczas oszukującego) adwersarza, aby przy następnym spotkaniu powrócić do kooperacji. Nie wahasz się natomiast ukarać adwersarza – nie nadstawiasz, jak mięczak, drugiego policzka, tylko przy pierwszej możliwej okazji zachowujesz się niekooperatywnie.

Wyrafinowane analizy i symulacje komputerowe pokazały, że pewna modyfikacja strategii „wet za wet” jest jeszcze korzystniejsza. Martin Nowak i Karl Sigmund^[7] opisali strategię „Pawłow”, która polega na tym, że, podobnie jak przy strategii „wet za wet”, kooperujesz wtedy, gdy adwersarz kooperował z tobą podczas ostatniego spotkania, a jeżeli cię oszukał, w kolejnym ruchu karzesz go za to, sam stając się oszustem. Jednak gdy obaj oszukaliście, ty w następnym ruchu oferujesz powrót do zgody kooperując samemu – tego gracz „wet za wet” nie robi. Dzięki tej różnicy, strategia „Pawłow” pozwala na powrót do współpracy, unikając eskalacji konfliktu, zwłaszcza gdy oszustwo adwersarza mogło wynikać ze złego odczytania naszych intencji. Ale jednocześnie nie jest to strategia kompletnie „miła”, ponieważ sugeruje pozostanie przy oszustwie, jeżeli opłaciło się to w przeszłości (bo druga strona kooperowała). Takie wykorzystywanie cudzej kooperatywności wygląda dość nieelegancko, ale zapobiega ono zbyt niemiłemu rozprzestrzenianiu się strategii czystej kooperacji – to nie byłoby korzystne, ponieważ utopijny świat naiwnych kooperatorów w każdej chwili mógłby być zostać zalany przez oszustów znacznie bardziej samolubnych niż „Pawłow”.

Strategie te są oczywiście czymś abstrakcyjnym, ale można je uważać za paliwo, które napędza nasze zachowania tworzące kapitał społeczny, a poza tym nietrudno znaleźć paralele opisywanych strategii w życiu codziennym.

Kapitał społeczny jest mierzalny

Kapitał społeczny^[8] nie jest łatwy do zmierzenia i tyle jest jego miar ilu badaczy. Robert Putnam, socjolog z Harvard University, stworzył dla badanych stanów USA indeks kapitału społecznego będący syntezą informacji o wielu charakterystykach życia społecznego, takich jak: liczba organizacji non-profit, frekwencja w wyborach prezydenckich, uczestnictwo w wolontariacie, ale także bardzo prozaicznych, takich jak liczba spotkań zorganizowanych dla przyjaciół we własnym domu w ciągu roku. W Polsce, precyzyjne, ilościowe badania oceniające poziom kapitału społecznego oraz jego ekonomiczne i demograficzne korelaty w gminach i powiatach Dolnego Śląska przeprowadził Krzysztof Janc z Uniwersytetu Wrocławskiego^[9].

Inne podejście metodologiczne, polegające na porównaniu kapitału społecznego w dwóch miastach powiatowych (Mieście Warmińskim i Mieście Podlaskim), różniących się swoją historią i demografią, przeprowadziła niedawno Maria Theiss z Uniwersytetu Warszawskiego^[10]. Stosując badania kwestionariuszowe na wybranych próbach mieszkańców, Theiss pytała o uczestnictwo w wyborach, przynależność do organizacji społecznych, o kontakty z władzami lokalnymi, intensywność i rodzaj kontaktów z krewnymi, sąsiadami i znajomymi, pomoc wzajemną i poziom zaufania. Z takich informacji Theiss utworzyła własny opis kapitału społecznego, w skali „mezo” – na poziomie społeczności lokalnej.

[6] R. Axelrod, *The evolution of cooperation*, Basic Book, New York, 1984; zob. też M. Jasieński, *O waśni i współpracy*. „Problemy”, 37-40, 1988.

[7] M. Nowak, K. Sigmund, *A strategy of win-stay, lose-shift that outperforms tit-for-tat in the Prisoner's Dilemma game*. „Nature” 364, 56 – 58, 1993.

[8] A. Rymsza, *Klasyczne koncepcje kapitału społecznego*. [w]: *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna.*, red. T. Kaźmierczak, M. Rymsza, str. 23-39. Instytut Spraw Publicznych, Warszawa, 2007.

[9] K. Janc, *Przestrzenne zróżnicowanie kapitału ludzkiego i społecznego na Dolnym Śląsku*. [w]: *Endo i egzogeniczne determinanty obszarów wzrostu i stagnacji w województwie dolnośląskim w kontekście Dolnośląskiej Strategii Innowacji.*, str. 38-63. DAWG, Wrocław, 2009.

[10] M. Theiss, *Krewni – znajomi – obywatele. Kapitał społeczny a lokalna polityka społeczna*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń, 2007.

Kapitał społeczny sprzyja dobrobytowi: najróżniejsze miary jakości życia (niska przestępczość, dobra opieka zdrowotna i wysoki poziom zdrowotności mieszkańców) są dodatnio skorelowane z kapitałem społecznym^[11]. Poziom zaufania w danym kraju koreluje dodatnio z dochodem narodowym. Tempo wzrostu ekonomicznego (badane w okresie ponad 20 lat, na próbie 34 krajów) było wyższe w krajach o mocniejszym kapitale społecznym – okazał on się równie istotnym czynnikiem wzrostu co poziom edukacji społeczeństw. A więc kapitał społeczny przekłada się na prawdziwy postęp cywilizacyjny. Jest o co walczyć!

Jak pomagać kooperacji?

Odpowiedzialność za odbudowę więzi zaufania w naszym społeczeństwie spoczywa na nas samych. Ale jaką by to miało przyjąć praktyczną formę? Jak „zoperacjonalizować” takie pobożne życzenie? Porady Roberta Axelroda są bardzo proste, ale działają tylko wtedy, gdy ludzie nie są skrępowani hierarchiami, towarzyskimi konwenansami, korporacyjno-mafijnymi rytuałami lub urzędniczym widzimisię. Czyli, innymi słowy, są googleinteligencją, a ta, postępując zgodnie z rekomendacjami Axelroda, buduje kapitał społeczny w sposób najbardziej naturalny.

Po pierwsze, pracujmy nad tym, aby pomoc wzajemna, działalność charytatywna lub filantropia w biznesie były zachowaniami uznanymi w społeczności za wartościowe i godne podziwu. Atmosfera tworzona przed media wokół takich wydarzeń jak Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy, Szlachetna Paczka lub Dzień Krwiodawstwa może bardzo skutecznie wzmacniać kapitał społeczny.

Po drugie, powiększajmy coś, co Axelrod nazywa „cieniem przyszłości”; dawajmy członkom społeczności poczucie, że interakcje są i będą częste i nie skończą się szybko. Długi cień przyszłości sprzyja kooperacji, a przelotny charakter spotkania – oszustwom. Dlatego napiwki, które zostawiamy w restauracji, do której zaglądamy często, są wyższe niż napiwki, które dajemy w restauracji w obcym mieście. Koczowniczy tryb życia dawnych Romów w Polsce albo *Travellers* w Irlandii były zapewne zasadniczym powodem niechętnego nastawienia społeczności odwiedzanych przez nich.

Trwałość interakcji wspomagana jest przez miejsce. Cytat „Jeżeli zbudujesz, on przyjdzie”, z pięknego filmu amerykańskiego sprzed lat (*Field of dreams*), podkreśla magiczną rolę jaką pełni odpowiednio zagospodarowana przestrzeń w kształtowaniu kontaktów międzyludzkich. I nie chodzi mi tutaj o przestrzeń metaforyczną, uczuć, relacji, idei, ale o przestrzeń realną. Utworzone niedawno Stowarzyszenie Genius loci (z siedzibą w Wilanowie) uczy nas właśnie tej prostej prawdy: warto otoczyć troską miejsca, których konfiguracja przestrzenna jest skarbem nie dla jej wartości hipotecznej, ale właśnie – społecznej. Czujemy, że w takich miejscach chce się być i działać.

Zachowania samolubne, niezgodne z duchem współpracy, mogą łatwo zostać zauważone. Egoista wie, że nie uniknie kary lub ostracyzmu, ale tylko wtedy, gdy spotykamy się wielokrotnie i znamy się osobiście. A więc, **po trzecie, dbajmy o relacje z ludźmi, z którymi spotykamy się w życiu codziennym – zapamiętujmy ich imiona i zachowania.** Musimy stworzyć sytuację, w której miara bycia godnym zaufania nie może być podrobiona lub oszukana, a jedynym sposobem zbudowania takiego wizerunku jest długotrwała nad nim praca. Zaufanie rozkwita wtedy w najmniej oczekiwanych miejscach. Sukces serwisów aukcyjnych eBay i Allegro, pomimo

ich wirtualnej natury, polega na tym, że ilościowe „wizerunki” sprzedających i kupujących są akumulowane przez lata. Nie można zmienić wystawionego komentarza, a każdy sprzedawca i kupujący we własnym interesie starają się utrzymywać czyste konto negatywnych ocen. Procent pozytywnych punktów i ogólna liczba „gwiazdek” służą jako indeks wiarygodności i są łatwiej dostępne dla każdego niż analogiczne informacje w „realu”.

Po czwarte, stwórzmy w naszej społeczności(dzielniccy, wsi, firmie)**system nagród i kar, z którego płynie jasne przesłanie, że premiuujemy zachowania kooperacyjne**(np. nagrody za pracę w zespole) **oraz piętnujemy oszustwa**(np. przez lokalnie uchwalone kary administracyjne lub mandaty za wykroczenia, czy też, co bardzo skuteczne, presję towarzyską). Tutaj z kolei, to co opisuję, skażone jest wspomnieniami kolektywnych zrywów i gazetek zakładowych z epoki socrealizmu, ale trzeba te skojarzenia zdławić – budowanie programu pozytywnego jest znacznie trudniejsze niż krytykowanie.

Po piąte, uczmy o sile odwzajemniania. Nazwanie zachowań kooperacyjnych po imieniu i mówienie o nich zwiększa skłonność do współpracy członków społeczności. Propozycja stosowania strategii „wet za wet” w życiu codziennym może być szokująca – w końcu trąci to kodeksem Hammurabiego i brzmi odrażająco. Ale pamiętajmy, że strategia ta nastawiona jest na współpracę, a nie na wykorzystywanie słabości drugiej strony. Oznacza pewną konsekwencję w doborze własnych zachowań i, czasami, pewną dozę pryncypialności, ale pryncypia, którymi kierujemy się, nie wynikają na szczęście ani z religii ani ideologii, tylko z... teorii gier.

Michał Jasiński, wykłada w Wyższej Szkole Biznesu - NLU w Nowym Sączu, kieruje projektem "Innowacja i kooperacja: symbioza nauki i biznesu".

[11] R. D. Putnam, *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*. Tłum. Przemysław Sadura i Sebastian Szymański, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa, 2008.

Tagi:

POROZUMIENIE, KONTAKTY MIĘDZYLUDZKIE, WIĘZI SPOŁECZNE, ZAUFANIE,