

KRZYSZTOF NOWAKOWSKI

## WYMIARY ZAUFANIA I PROBLEM ZAUFANIA NEGATYWNEGO W POLSCE

### I. UWAGI WSTĘPNE

W większości krajów obserwujemy spadek zaufania do instytucji publicznych. Gdy ich efektywność i zdolność do zmian jest niska, tworzy się negatywny kapitał społeczny i negatywne zaufanie, przejawiające się m.in. w skali i nasileniu korupcji i klientelizmu. W Polsce silne tradycyjne, partykularne zaufanie, powstałe na poziomie relacji z osobami najbliższymi, spełnia negatywną rolę w tworzeniu zaufania zgeneralizowanego (obojętny lub wrogi stosunek do obcych). Na poziomie instytucjonalnym występuje ono w formie zaufania negatywnego, jako spersonifikowanych, familistycznych, koteryjno-klientelistycznych i korupcyjnych wzorów zachowań i więzi. Świadomość społeczna występowania tego typu zaufania i niejawnych procedur przy podejmowaniu decyzji politycznych i ekonomicznych wytwarza nieufność do instytucji i brak zaufania zgeneralizowanego, który jest charakterystyczną cechą społeczeństwa polskiego. Na gruncie zaufania negatywnego wyrasta ogólny syndrom nieufności w wymiarze horyzontalnym (zaufanie zgeneralizowane) i wertykalnym (zaufanie instytucjonalne). Takie powiązanie tradycyjnego zaufania spersonifikowanego z nieufnością zgeneralizowaną oraz nieufnością do instytucji wytwarza „błędne koła” przyczynowości, które, jak się wydaje, jest w stanie przerwać jedynie impuls ze sfery instytucjonalnej – krajowej i międzynarodowej.

Opieramy się na dość oczywistym poglądzie, że ład instytucjonalny określony jest jednocześnie na dwóch poziomach – ustrojowym (normotwórczym) i strategii aktorów. Relacje zaufania ściśle wiążą te dwa poziomy. Zakładamy mniejszy wpływ nieufności wrodzonej przyjmowany przez teorie psychologiczne na rzecz społecznych i politycznych uwarunkowań. Oznacza to, że zaufanie społeczne określa kształt instytucji, ale i wynika z działania instytucji. Za instytucje uznaje się system formalnych i nieformalnych reguł, włączając w to mechanizmy ich wdrożenia<sup>1</sup>. Zaufanie, jako główny element kapitału społecznego, ma wpływ na wzrost gospodarczy, efektywność rynku, społeczną integrację, współpracę, osobistą życiową satysfakcję, stabilność i rozwój demokracji, a nawet ludzkie zdrowie.

---

<sup>1</sup> E. G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and Economic Theory*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 1997, s. 7.

Czym jest zaufanie? Powoduje ono przewidywanie lub oczekiwanie związane z zachowaniami innych osób. Zaufanie osoby A do osoby B oznacza, że osoba B działa w dobrej wierze i zawierając umowę, ma co najmniej taką samą gotowość do jej zrealizowania jak osoba A. Zaufanie redukuje złożoność rzeczywistości przez przeświadczenie, że system społeczny jest określony przez wzajemne oczekiwania dotyczące przyszłego zachowania aktorów, zachęca do wyboru specyficznych opcji społecznego działania. Spełniają się dzięki temu zasadnicze funkcje koordynacji społecznych interakcji i współpracy<sup>2</sup>. Fakt podzielenia wspólnych poglądów i przekonań, z których wywodzi się zaufanie, stanowi podstawowy składnik kapitału społecznego i istotną wartość ekonomiczną. Kapitał społeczny to formalne i nieformalne związki między jednostkami, społeczne powiązania oraz normy wzajemności i zaufania. Dlatego analiza kapitału społecznego koncentruje się wokół trzech aspektów:

- zaufania między aktorami i norm wzajemności;
- zdolności aktorów do kooperacji;
- nieformalnych zasad kooperacji opartych na złożonych sieciach jednostek zaangażowanych we wspólne działania<sup>3</sup>.

Brak zaufania powoduje, że ludzie przestają wierzyć w sens działania zespołowego, stają się aspołeczni. Francis Fukuyama dzieli społeczeństwa na: zaufania społecznego i braku tego zaufania<sup>4</sup>. Przez zaufanie rozumie mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe, kooperatywne zachowanie oparte na wspólnie wyznawanych normach. „Dokładna obserwacja życia gospodarczego dowodzi, że dobrobyt danego kraju i jego zdolność do rywalizacji są uwarunkowane jedną dominującą cechą kulturową: poziomem zaufania w danym społeczeństwie”. Dla F. Fukuyamy zaufanie jest zjawiskiem samym w sobie pozytywnym, o korzystnych korelacjach z efektywnością gospodarczą, ponieważ zwiększa ludzką skłonność do ryzyka i produktywnej społecznej wymiany. Ludzie działają w świecie w znacznym stopniu stworzonym przez innych ludzi. Nie możemy z góry przewidzieć, jakie decyzje podejmą. „Ryzyko to rośnie, w miarę jak potencjalni partnerzy stają się coraz bardziej liczni, zróżnicowani, odlegli w przestrzeni, mniej widoczni, słowem, kiedy nasze środowisko społeczne rozszerza się, komplikuje, staje się mniej przejrzyste i w mniejszym stopniu podlega naszej kontroli”<sup>5</sup>. Już w 1979 r. Niklas Luhmann dowodził, że zaufanie jest niezbędne w życiu nowoczesnych społeczeństw z powodu ich rosnącej złożoności, nieprzejrzystości oraz coraz szerszych obszarów niepewności i dominacji ryzyka<sup>6</sup>. Zaufanie pozwala zredukować niepewność i założyć, że inni będą postępować dla nas korzystnie lub przynajmniej neutralnie. „Zaufanie i nieufność to swoiste zakłady na temat przyszłych, niepewnych działań innych ludzi”<sup>7</sup>. Oznacza to, że musimy nieustannie podejmować grę, przewidując

<sup>2</sup> S. Clegg, C. Hardy (red.), *Handbook of Organization Studies*, Sage, London 1996.

<sup>3</sup> W. W. Powell, L. Smith-Doerr, *Networks and Economic Life*, w: *The Handbook of Economic Sociology*, red. N. J. Smelser, R. Swedberg, New York 1994, s. 371.

<sup>4</sup> F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa, s. 17.

<sup>5</sup> P. Sztompka, *Socjologia*, Zak, Kraków 2006, s. 310.

<sup>6</sup> N. Luhmann, *Trust and Power*, J. Wiley, New York 1979.

<sup>7</sup> P. Sztompka, op. cit., s. 310.

przyszłe działania partnerów, udzielając im lub odmawiając zaufania. Gra jest sytuacją, w której rozsądne decyzje graczy nieuchronnie zależą od siebie, a gracze maksymalizują wygrane na podstawie opracowanej, optymalnej w danych warunkach strategii<sup>8</sup>. Najbardziej znaną grą jest tzw. dylemat więźnia i jego odmiana, odzwierciedlająca problemy wspólnego działania i wzajemnego zaufania – czyli dylemat wspólnych zasobów<sup>9</sup>. Pokazuje on konflikt między indywidualną racjonalnością a wspólnym interesem i występuje wszędzie tam, gdzie różne podmioty gospodarcze eksploatują pewien dostępny dla wszystkich zasób. Z powodu braku wzajemnego zaufania i zdolności do kooperacji traci społeczna efektywność systemu i osiągnięta jest równowaga Nasha, a nie korzystniejsza społecznie równowaga Pareto. Uruchamia się mechanizm „jazdy na gapę” (*free riders*), klientelizm, korupcja i negatywne strony zaufania. Mechanizm ten powstaje na różnych poziomach zaufania i może reprodukować się w relacjach między tymi poziomami.

## II. ZAUFIANIE SPERSONALIZOWANE I ZGENERALIZOWANE (SPOŁECZNE)

Piotr Sztompka wyróżnia następujące rodzaje zaufania:

- osobiste – w stosunku do konkretnych ludzi;
- pozycyjne – nastawione do określonych ról społecznych, zawodów, stanowisk;
- komercyjne – kierowane do towarów: produktów, marki, firmy;
- technologiczne – do różnego rodzaju systemów technicznych (komunikacyjnych, energetycznych, informatycznych);
- instytucjonalne – do złożonych organizacji, angażujących licznych, anonimowych uczestników (np. do banku, giełdy czy uczelni);
- systemowe, najbardziej abstrakcyjne – do całego systemu społecznego i jego uczestników (ustroju, cywilizacji bądź gospodarki)<sup>10</sup>.

Jednak większość perspektyw badawczych ujmuje zaufanie na trzech poziomach: spersonalizowanym, zgeneralizowanym (społecznym) i instytucjonalnym (do instytucji formalnych). Między tymi poziomami nie ma jasno wykrystalizowanych zależności.

Zaufanie spersonifikowane wyraża stronę emocjonalną tej relacji w stosunku do osób, które znamy – rodziny, przyjaciół i znajomych (zaufanie tradycyjne, horyzontalne). Mieści się w „zasobie wiedzy podręcznej”, tworzącym społecznie aprobowane, czyli uważane za oczywiste i samo przez się zrozumiałe zachowania naturalne w typowych sytuacjach<sup>11</sup>. Rzadko jest przedmiotem

<sup>8</sup> M. Crozier, E. Friedberg, *Człowiek i system. Ograniczenia działania zespołowego*, PWE, Warszawa 1982, s. 26.

<sup>9</sup> M. Malawski, A. Wieczorek, H. Sosnowska, *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, PWN, Warszawa 2004, s. 58-60.

<sup>10</sup> P. Sztompka, op. cit., s. 312.

<sup>11</sup> A. Schutz, *The Stranger*, w: *Collected Papers. Studies in Social Theory*, red. A. Brodersen, M. Nijhoff, t. 2, The Hague 1964, s. 95.

świadomej refleksji, ale staje się dla jednostek ich rzeczywistością. Ludzie zakładają, że inni, z którymi działający nawiązuje stosunki, są traktowani tak, jak gdyby posiadali ten sam zasób wiedzy podręcznej (domniemanie, że świat jest taki sam dla wszystkich)<sup>12</sup>. Według tych, często psychologicznych ujęć, charakter osoby mającej do innych zaufanie tworzy się w dzieciństwie, jako szerszy syndrom charakteryzujący osobowość, włączając w to także optymizm, wiarę w współpracę i ogólne zaufanie do życia społecznego i politycznego. Tu o zaufaniu decydują posiadane od dziecka dyspozycje<sup>13</sup>. Właśnie klimat rodzinny wytwarza to, co nazwano „impulsem zaufania”<sup>14</sup>. Zaufanie wiąże się tu ze stanem emocjonalnej sympatii. Może to oznaczać, że zaufanie nie jest moralną zasadą, a raczej postawą, czy dyspozycją do zachowań z innymi osobami, pewnym stopniem akceptacji ryzyka, czy szkody od innej osoby. Wartości takie tworzą postawy, a postawy determinują zachowania. Naturalne ze swej natury zaufanie do osób bliskich i szczególna wartość rodziny, może w jednych społeczeństwach sprzyjać optymizmowi, otwartości dla innych, skłonności do podejmowania ryzyka. W innych, dominujące, tradycyjne i zbyt intensywne zaufanie spersonifikowane ogranicza kontakty i zaufanie do obcych, stając się elementem ogólniejszego syndromu braku zaufania. W ten sposób wzory postaw familistycznych zostają przenoszone na inne poziomy relacji społecznych, a zaufanie spersonifikowane przekształca się w zaufanie negatywne, będące także przyczyną swoistej luki, wyrażającej się w braku ogólnego zaufania społecznego, czego przykładem jest Polska.

Na zaufanie wpływa życie społeczne i polityczne, czyli zdobywane w trakcie ludzkiej egzystencji doświadczenia. Tworzy się wtedy zaufanie zgeneralizowane – wobec obcych, również, jak spersonifikowane, mające charakter horyzontalny. Życie w podzielonym społeczeństwie jest łatwiejsze, szczęśliwsze jeśli panuje zgeneralizowane zaufanie<sup>15</sup>. Zaufanie spersonalizowane nie zawsze tworzy przesłanki zaufania zgeneralizowanego. Zaufanie do żony czy syna nie oznacza podobnej dyspozycji do np. murarza budującego nasz dom. Zgodnie z optymistyczną opinią, ludzie nie są generalnie nieufni, ale stają się nieufni w specyficznych wymianach, sytuacjach (np. nie zaufamy lekarzowi, który zamierza naprawić nasze hamulce w aucie)<sup>16</sup>.

W badaniach Ronalda Ingleharta, dotyczących wartości i przekonań społeczeństw ponad 80 krajów, okazało się, że na początku dekady co trzeci Polak uważał, że innym warto ufać, a w 2000 r. było to już tylko 19% badanych. Przykładowo w Danii postawę taką wyraziło – 67% respondentów, w Japonii – 43%, w USA – 36%, w Niemczech – 35%, w Anglii – 30%, w Czechach – 24%, w Portugalii – 10%, a w Brazylii 3%<sup>17</sup>. Jak podaje *Diagnoza Społeczna 2005* odsetek Polaków ufającym innym ludziom wynosił w 1992 r. – 10,3%, 1995

<sup>12</sup> J. Turner, *Struktura teorii socjologicznej*, PWN, Warszawa 2004, s. 414.

<sup>13</sup> E. H. Erikson, *Childhood and Society*, Norton, New York 1950.

<sup>14</sup> P. Sztompka, op. cit., s. 315.

<sup>15</sup> E. Uslaner, *The Moral Foundation of Trust*, Cambridge University Press, New York 2002.

<sup>16</sup> R. Hardin, *Trust in Government*, w: *Trust and Governance*, red. V. Braithwaite, M. Levi, Russel Sage, New York 1998, s. 9-27.

<sup>17</sup> Za: J. Żakowski, *Polak, czyli kto?*, „Polityka” 2004, nr 25, s. 5.

– 8,4%, 1999 – 12,4%, 2002 – 13,8%, 2003 i 2005 – 10,5% (siedmiokrotnie mniejszy wskaźnik niż w Norwegii)<sup>18</sup>. Na początku 2006 r. 30% badanych nie wykazywało żadnej gotowości do współpracy z ludźmi spoza swojej rodziny<sup>19</sup>. Najbliższej rodzinie ufa, lub raczej ufa 99% badanych, znajomym – 89%, dalszej rodzinie – 88%, osobom, z którymi na co dzień się pracuje – 80%, a sąsiadom – 75%. Dla 79% respondentów w stosunkach z innymi ludźmi trzeba być bardzo ostrożnym. W innych badaniach CBOS ze stycznia 2006 r. większość badanych (64%) przyznała, że zaufała jakiemuś człowiekowi, a on zawiódł to zaufanie, a prawie co trzeci respondent (29%) stwierdził, że sam zawiódł czyjeś zaufanie<sup>20</sup>. Może to oznaczać, że brak ogólnego zaufania nie wynika tylko z czynników systemowych, funkcjonowania instytucji, ale też z własnych postaw, np. nieodpowiedzialności, niesłowności, nierzetelności, niepunktualności i zwykłego cwaniactwa, które stało się przejawem zaradności i warunkiem skutecznych działań na rzecz dobra własnego, kosztem wspólnego<sup>21</sup>.

Brak zaufania zgeneralizowanego to nie tylko konsekwencja działań innych, lecz także własnego pasożytniczego indywidualizmu, pogoni za rentą i potrzeby wykluczenia innych z dostępu do szeroko pojętych dóbr tworzących dobrobyt jednostkowy. W obrazowy sposób, na gruncie własnych doświadczeń, przedstawił to Ryszard Kapuściński: „Największa różnica, jaką odczuwa się przy przekraczaniu granic zachodniej, starej Europy i Polski, to różnica w stosunku człowieka do człowieka. W naszym społeczeństwie jest ogromny margines takiego lumpiarstwa – nie w sensie ekonomicznym, ale zachowania się, nieufności, opryskliwości, cwaniactwa. Taki negatywny stosunek do drugiego człowieka – od razu nieżyczliwość”<sup>22</sup>. Nieufność do nieznanomych przeważa w większości grup społeczno-demograficznych i wyraża się także w paradoksalny sposób w stosunku do imigrantów. W Niemczech za ograniczeniem lub zniesieniem imigracji opowiadało się 60% ludności, w Wielkiej Brytanii – 59%, Belgii – 61%, w Czechach i na Chorwacji – 65%, na Słowacji – 67%, w Polsce – 72% (choć występuje ujemne saldo imigracji), a na Węgrzech – 84%<sup>23</sup>.

Charakterystyczne, że niskiemu poziomowi zgeneralizowanego zaufania towarzyszyło zadowolenie Polaków (przedsiębiorców i konsumentów), co może świadczyć o tym, że nieufność społeczna nie paraliżuje dokonań zawodowych i osobistych. W badaniach CBOS na pytanie: czy jesteś zadowolony ze swego życia? – jako zadowolonych oceniano się w grudniu 1994 r. – 53% badanych, w styczniu 1997 – 54%, w kwietniu 1999 r. – 64%, w grudniu 2000 r. – 60%, w grudniu 2005 r. – 67% a w grudniu 2006 r. – 69% (33% zaliczyło się do ludzi

<sup>18</sup> J. Czapiński, T. Panek (red.), *Diagnoza Społeczna 2005. Warunki i jakość życia Polaków*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Warszawa 2005, s. 212.

<sup>19</sup> *Więzi społeczne i współpraca z innymi ludźmi. Komunikat z badań*, CBOS, Warszawa luty 2006, s. 5.

<sup>20</sup> *Opinie o działalności instytucji publicznych. Komunikat z badań*, CBOS, Warszawa luty 2006.

<sup>21</sup> J. Czapiński, T. Panek, op. cit., s. 13.

<sup>22</sup> R. Kapuściński, *Idę i uśmiecham się do ludzi. Rozmowa z Ryszardem Kapuścińskim*, „Polityka” 2007, nr 5, s. 34.

<sup>23</sup> N. Ferguson, S. J. Abrams, *Ofensywa populizmu*, „Dziennik. Polska, Europa, Świat”, dodatek „Europa” z 12 lipca 2006, s. 7.

szczęśliwych)<sup>24</sup>. Poczucie zadowolenia z własnego życia potwierdziła Diagnoza Społeczna 2005 oraz europejskie badania Eurobarometru z wiosny 2006 r., które stwierdziły wśród Polaków 72% zadowolonych<sup>25</sup>. Mimo niskiego poziomu zaufania społecznego i złej oceny sytuacji gospodarczej, nie rosła w Polsce liczba frustratów i nie spadały nastroje osobiste. Może to dowodzić tego, że szczęście budowane było głównie w kręgu rodzinnym i bliskich znajomych, często kosztem erozji norm na poziomie społecznym i instytucjonalnym. Negatywne aspekty zaufania spersonifikowanego przenoszone na poziom działania instytucji, „ocieplały” ich wewnętrzną atmosferę, ale i opóźniały zmiany, które wymagają intensywnych kontaktów z otoczeniem opartych nie tylko na stosunkach formalnych, ale także zaufaniu, które może być, zarówno pozytywnym, jak i negatywnym substytutem formalnych norm i zasad.

### III. ZAUFANIE INSTYTUCJONALNE

Zasadniczym problemem Polaków jest ogromna nieufność wobec funkcjonujących instytucji. Jest to skorelowane z zasobami zaufania negatywnego, pojawiającymi na szczeblu tychże instytucji oraz na niższych szczeblach drabiny społecznej. Zaufanie społeczne (zgeneralizowane) oparte jest na bezpośrednim doświadczeniu życia w społeczeństwie, codziennych relacjach z przyjaciółmi, rodziną, sąsiadami, kolegami i innymi osobami. Zaufanie instytucjonalne bazuje głównie na doświadczeniu pośrednim, przekazywanych informacjach o instytucjach, czy liderach politycznych. Zaufanie do instytucji publicznych redukuje koszty wdrażania reguł prawnych i kreuje działania zbiorowe. Brak zaufania instytucjonalnego wynika z refleksji na temat stanu życia politycznego, ze stosunku do ludzi, którzy kierują demokratycznymi instytucjami i innymi agencjami wdrażającymi publiczne programy, z ogólnego zaufania do systemu demokratycznego i procedur demokratycznych. Polską specyfiką, w perspektywie europejskiej, wydaje się wpływ zaufania partykularnego, spersonifikowanego na wzajemne relacje między zaufaniem zgeneralizowanym a instytucjonalnym (wertikalnym). Relacje te w literaturze przedmiotu nie są jednoznaczne. Czy nie ufamy innym, bo nie wierzymy w efektywność instytucji, czy odwrotnie – nie ufamy instytucjom, ponieważ nie ufamy innym? Państwo może tworzyć zgeneralizowane zaufanie, np. poprzez stosunek społeczeństwa do biurokracji, właściwe procedury, gwarancje funkcjonowania rynków i prawa, w tym prawa własności, oraz ochronę kontraktów gospodarczych. Ronald Inglehart zauważa, że demokratyczne instytucje sprzyjają społecznemu zaufaniu, tak jak zaufanie to sprzyja demokracji<sup>26</sup>. Według Bo Rothsteina, raczej szczególny typ instytucji

<sup>24</sup> *Poziom satysfakcji życiowej Polaków w latach 1994-2006. Komunikat z badań*, CBOS, Warszawa, styczeń 2007, s. 2-4.

<sup>25</sup> J. Czapiński, T. Panek, op. cit., s. 115; *Opinia publiczna w Unii Europejskiej. Raport krajowy. Polska*, Eurobarometr65 Wiosna 2006, [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb/eb65/eb65\\_pl\\_nat.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb65/eb65_pl_nat.pdf) (14.11.2006).

<sup>26</sup> R. Inglehart, *Trust, Well-Being and Democracy*, w: *Democracy and Trust*, red. M. E. Warren, Cambridge University Press, New York 1999, s. 88-120.

publicznych wytwarza kapitał społeczny (zaufanie), niż kapitał społeczny wpływa na pracę instytucji politycznych<sup>27</sup>. Tymi kluczowymi instytucjami są organa prawa i porządku (głównie sądy i policja, czyli *street level bureaucrats*), ponieważ tu bezpośrednio ludzie oceniają efektywność oraz uczciwość systemową i przekładają to na zgeneralizowane zaufanie<sup>28</sup>. Instytucje te wiążą zaufanie do polityków, partii i rządu z zgeneralizowanym zaufaniem<sup>29</sup>. Tworzy się wtedy to, co nazwano kolektywną pamięcią, związaną z funkcjonowaniem instytucji<sup>30</sup>. Gdy instytucje te wiążą swoich członków relacjami o charakterze klientelistyczno-korupcyjnym, nieufny do nich stosunek społeczeństwa zaczyna rozszerzać się na całą resztę świata formalnego. Odmianą opinii wyraża Robert Putnam, według którego ufamy instytucjom publicznym, ponieważ ufamy innym osobom<sup>31</sup>. Jednak wielu autorów w swych badaniach nie znajduje istotnych pozytywnych związków między zaufaniem społecznym a politycznym<sup>32</sup>. Zaufanie do innych ludzi jest w Szwecji jedno z największych na świecie, i 60% Szwedów twierdziło przykładowo w 1996 r., że większości ludziom mogliby zaufać (poziom ten utrzymuje się od lat 80.)<sup>33</sup>. Tymczasem zaufanie do szwedzkiego parlamentu spadło z 47% w 1986 do 19% w 1996 r., a do rządu odpowiednio z 51 do 18%. Brak zaufania do polityków wzrósł z 40% w 1986 do 70% w 1994 r. Podobnie w Japonii, gdzie zaufanie społeczne ma stabilny charakter (42%), a nieufność do polityków wzrosła z 40% w 1985 do 74% w 1996 r.<sup>34</sup> Analogiczne zjawiska zaobserwowano w USA<sup>35</sup>.

W Polsce, w przeciwieństwie do krajów wysokorozwiniętych, a szczególnie skandynawskich, niskiemu poziomowi zaufania instytucjonalnego towarzyszy niski poziom zaufania zgeneralizowanego, co wydaje się sprzyjać powstawaniu zaufania negatywnego na szczeblu instytucji. Wzmacnia ono strukturalne uwarunkowania „syndromu braku zaufania” i utrudnia opuszczenie swoistej spirali wzajemnie uwarunkowanej przyczynowości. W kwietniu 2006 r. źle

<sup>27</sup> B. Rothstein, *Social Trust and Honesty in Government: A Causal Mechanism Approach*, w: *Creating Social Trust in Post-Socialist Transitions*, red. J. Kornai, B. Rothstein, S. Rose-Ackerman, Palgrave Macmillan, London 2004, s. 7.

<sup>28</sup> B. Rothstein, D. Stolle, *Social Capital and Street-Level Bureaucracy: An Institutional Theory of Generalized Trust*, artykuł na konferencję *Trust in Government* na Uniwersytecie w Princeton, 30 November 2001a, dostępny na: <http://www.princeton.edu/csdp/events/pdfs/stolle.pdf> (4.05.2005).

<sup>29</sup> B. Rothstein, D. Stolle, *How Political Institutions Create and Destroy Social Capital: A Institutional Theory of Generalized Trust*, 2001, <http://www.colbud.hu/honesty-trust/rothstein/pub03.doc> (20.08.2005).

<sup>30</sup> B. Rothstein, *Trust, Social Dilemmas and Collective Memory*, „Journal of Theoretical Politics” 2000, nr 12, s. 492.

<sup>31</sup> R. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon and Schuster, New York 2000.

<sup>32</sup> K. Newton, P. Norris, *Confidence in Public Institutions: Faith, Culture, or Performance*, w: *What Troubling the Trilateral Democracies*, red. S. Pharr, R. Putnam, Princeton University Press, Princeton 2000, s. 55-73; M. Kaase, *Interpersonal Trust, Political Trust and Non-Institutionalized Political Participation in Western Europe*, „West European Politics” 1999, nr 22 (3), s. 1-23.

<sup>33</sup> S. Holmberg, *Down and Down we Go: Political Trust in Sweden*, w: *Critical Citizens*, red. P. Norris, Oxford University Press, Oxford 2000, s. 112, 118 i 122.

<sup>34</sup> S. Pharr, *Officials' Misconduct and Public Distrust: Japan and the Trilateral Democracies*, w: *Whats Ailing the Trilateral Democracies?*, red. S. J. Pharr, R. D. Putnam, Princeton University Press, Princeton 2000, s. 173-201.

<sup>35</sup> B. Guy Peters, *Administracja publiczna w systemie demokratycznym*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 1999, s. 97.

oceniało Sejm 76% badanych, a dobrze 12% (12% nie miało zdania)<sup>36</sup>. W całym 2005 r. średnie złe oceny Sejmu wynosiły ok. 80%. W tym samym badaniu złe oceniło prezydenta 49% respondentów, dobrze – 31%. Potwierdzają to badania unijnego Eurobarometru z wiosny 2006 r., według którego zaufanie do instytucji krajowych w Polsce było w najniższe w UE. Wymiarowi sprawiedliwości nie ufało 64% badanych, partiom politycznym – 85%, rządowi – 71%, a parlamentowi – 81%. Przykładowo zaufanie do parlamentu w Polsce wynosiło 13%, przy średniej unijnej – 38% (w Danii – 75%, a w Finlandii – 69%)<sup>37</sup>. Zaufanie do instytucji ma prawdopodobnie większe znaczenie w kształtowaniu zaufania politycznego, niż polityczne zaufanie do liderów. Jeśli ufamy politykom, to nie dlatego że mamy wiedzę o nich jako osobach, ale dlatego że mamy ocenę urzędów i instytucji, które reprezentują. W badaniach CBOS z lutego 2006 r. dotyczących pozytywnych ocen uczciwości i rzetelności zawodowej politycy i parlamentarzysty, wśród 23 zawodów zajęli ostatnie miejsca. Na polityków wskazało 8% badanych, a na parlamentarzystów – 7%. Wprawdzie w USA zawody te w ocenie uczciwości i rzetelności także zajmują ostatnie miejsca, ale pozytywnych wskazań było tam dwa razy więcej<sup>38</sup>. Nisko oceniamy polityków, ale jednocześnie ich wybieramy (np. polityków, o których wiemy, że ciążą na nich wyroki sądowe). Może to oznaczać występowanie zasobów przyzwolenia, racjonalizujących własne zachowania badanych, albo wskazujących na poczucie bezalternatywności. Stosunek do sfery politycznej wyraża frekwencja wyborcza, która w Polsce tradycyjnie cechuje się szczególnie niskim poziomem uczestnictwa, i w wyborach parlamentarnych w 1991 r. wynosiła – 43%, 1993 – 52%, 1997 – 48%, 2001 – 46%, a w 2005 r. – 41% (w 2007 r. – chyba jednak wyjątkowo – 54%).

W lutym 2006 r. CBOS zebrał także opinie o innych instytucjach publicznych, z których wynika, że Polacy m.in. wysoko oceniają NBP – 52% – dobra ocena (16% – zła), Giełdę Papierów Wartościowych – 33% ocena dobra (8% – zła), wojsko – 72% dobrych ocen (8% złych), Policję – 66% ocen pozytywnych i 24% – negatywnych. Dobrze oceniano media, ale już sądy złe – 51% respondentów (dobrze – 27%)<sup>39</sup>. Ocena działania tych instytucji nie przekładała się bezpośrednio na zaufanie do nich. Według Diagnozy Społecznej 2005 giełdzie ufało 6,5% badanych (64,6% nie miało zdania), bankom – 46% (34,6% osób nie miało zdania), zakładom ubezpieczeń na życie ufało 22,7% (46,9% nie miało zdania), zakładom ubezpieczeń majątkowych – 12,1% osób (brak zdania – 57,5%), otwartym funduszom emerytalnym wyraziło zaufanie 13,3% (bez zdania na ten temat – 57,1%)<sup>40</sup>. Nawet gdy stosunkowo wysoko oceniamy instytucje gospodarcze, to i tak im nie ufamy, co może świadczyć

<sup>36</sup> *Opinie o działalności prezydenta i parlamentu. Komunikat z badań*, CBOS, Warszawa, kwiecień 2006, s. 2 i 4.

<sup>37</sup> *Opinia publiczna w Unii Europejskiej...*, s. 17.

<sup>38</sup> *O uczciwości i rzetelności zawodowej. Komunikat z badań*, CBOS, Warszawa, marzec 2006, s. 2 i 14.

<sup>39</sup> *Opinie o działalności instytucji publicznych. Komunikat z badań*, CBOS, Warszawa, luty 2006, s. 10.

<sup>40</sup> J. Czapiński, T. Panek, op. cit., s. 128-133; *Zaufanie w sferze prywatnej i publicznej a społeczeństwo obywatelskie. Komunikat z badań*, CBOS, Warszawa luty 2006, s. 6 i 10.



o występującym w Polsce wpływie nieufności zgeneralizowanej na zaufanie obywateli do instytucji.

Autorzy analizujący 6 krajów europejskich (w tym Węgier i Słowenii) podkreślają, że uczestnictwo w nieformalnych sieciach społecznych jest znaczące dla określania poziomu zaufania społecznego (dotyczy to nie tylko byłych krajów socjalistycznych)<sup>41</sup>. Oparcie działań politycznych na kontraktach i porozumieniach niejawnych może przyspieszać i ułatwiać podejmowanie decyzji politycznych. Jednak gdy towarzyszy temu usilna „pogoń za rentą” powstaje ogólna nieufność oraz partykularne zaufanie negatywne, które wpływają na kształt demokracji i jej procedury. Demokracja daje szanse rekrutacji uczciwych i godnych zaufania polityków, ale nie mniej ważne jest, aby system demokratyczny kreował mechanizmy instytucjonalne kontrolujące i sankcjonujące polityków pozbawionych zaufania. W badaniu CBOS z lutego 2006 r. zadowolonych z demokracji było 40% badanych, niezadowolonych – 46%, a 14% nie miało zdania. To i tak lepszy wynik, niż średnia badań z lat 1993-2005, gdy zadowolonych było 31%, a niezadowolonych – 59% respondentów<sup>42</sup>. 40% badanych przez TNS OBOP – w kwietniu 2004 r., wybrałoby, gdyby była taka możliwość, życie w socjalizmie takim, jakim był (46% wybrało życie w dzisiejszej Polsce)<sup>43</sup>. To pewna tęsknota za znanym, oswojonym kapitałem społecznym, ułatwiającym dostęp do zasobów, opartym na przynależności partyjnej, znajomościach, koneksjach i układach. W badaniach tych wystąpiła także silna krytyka systemu partyjnego. Uznano, że partie polityczne służą jedynie interesom ich działaczy (85% wskazań), a większość polityków dba tylko o własną karierę (92%). Często samo zakładanie partii politycznych łączy się z wyodrębnieniem swoich i obcych. Swoi kształtują obszar zaufania, który pozwala zachować zwartość grupy, solidarność, lojalność, identyfikację i zaangażowanie<sup>44</sup>. Także rola opozycji politycznej w systemie demokratycznym nie musi służyć budowie zaufania instytucjonalnego. Wynika to z tego, że opozycja ze swojej istoty podważa podejmowane przez władzę decyzje i akcentuje nieformalny, zakulisowy sposób ich podejmowania (afery, skandale korupcyjne). Symptomatyczny w tym kontekście wydaje się raport CBOS z października 2003 r.<sup>45</sup> Na otwarte pytanie: „Kto tak naprawdę rządzi w Polsce?”. Odpowiedziano: rząd, premier – 24%, (w tym 3% z negatywną charakterystyką i inwektywami – „złodziejski”, „skorumpowany”, „rząd kolesiów” itp.), kliki, kolesie, układy, korupcja, pieniądze – 14%, prezydent – 13%, elity finansowe, biznes – 12%, złodzieje, cwaniacy, banda łobuzów, mafia – 11%, lewica – 9%, chaos, bałagan, nikt nie rządzi – 9%, partie i elity polityczne – 8% (w tym 3% z negatywną charakterystyką i inwektywami – „sitwa”, „skorumpowani”, „dbający tylko o własne interesy”), parlament – 7%, kler, kościół – 4%, Żydzi – 4%, stary system, komuniści, ludzie SB, „czerwona burżuazja” – 3%, ludzie

<sup>41</sup> J. Delhey, K. Newton, *Who Trust?*

<sup>42</sup> *Blaski i cienie demokracji w Polsce. Komunikat z badań*, CBOS, Warszawa, kwiecień 2006, s. 8.

<sup>43</sup> *Demokracja. Ale jaka?*, TNS OBOP Warszawa, maj 2004. <http://www.tns-global.pl/archive-report/id/5680> (4.05.2005).

<sup>44</sup> P. Sztompka, op. cit., s. 215-216.

<sup>45</sup> *Kto naprawdę rządzi w Polsce*, CBOS, Warszawa, październik 2003.

niekompetentni, nieodpowiedzialni, głupi itp. – 3%, obcy kapitał, USA, MFW, UE, „Zachód” – 2%, inne i niejasne odpowiedzi – 4%, trudno powiedzieć – 9% (badani mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź). Mniej więcej co dziesiąta osoba nie potrafiła odpowiedzieć na pytanie: kto naprawdę w Polsce rządzi? Zamykanie się w obrębie zaufania do „swoich” i nieufność do świata zewnętrznego mogły powodować, że wśród badanych 44% opisywało świat władzy w kategoriach patologii, a 12% – ukrytych sił.

Brak zaufania obywateli do władzy i jej instytucji stanowił istotny czynnik panującej zaściankowej kultury politycznej, przejawiającej się w ideologizacji i polityzacji różnych wymiarów egzystencji oraz oddziaływaniu na obiekty polityczne poprzez wspólnoty zintegrowane więzami lojalności grupowej<sup>46</sup>. Nie sprzyjało to także legitymizacji czy przyzwoleniu dla sprawujących władzę. B. Guy Peters pisał: „Trudno oczekiwać, że społeczeństwo uzna za prawomocne decyzje podejmowane w systemie politycznym, do którego nie ma zaufania. W takich sytuacjach obywatele będą zawsze podejrzewali, że wpływ na decyzje w sprawach publicznych mają praktyki korupcyjne, że decyzje te łączą się z jakimiś oszustwami, faworyzowaniem jednych na niekorzyść innych itp.”<sup>47</sup>. W Polsce istnieje jeden z najniższych poziomów legitymizacji systemu społeczno-ekonomicznego, i jedna z najniższych ocen rzetelności polityków, co jest wzajemnie skorelowane. Polacy z jednej strony, w sposób szczególnie cenią sobie wartości rodzinne, związki z bliskimi, z drugiej zaś, nie akceptują tego typu powiązań na szczeblu instytucji, pod jednym wszakże warunkiem, że nie są członkami tych instytucji. Gdy w nich uczestniczą pojawia się tradycyjne zaufanie spersonifikowane, zawierające partykularną interesowność. Opiera się na hierarchicznych związkach klientelistycznych (pionowych) lub powiązaniach sieciowych (poziomych), ograniczających transparentność instytucji. Zaufanie negatywne, które pojawia się w obrębie instytucji, ma charakter wykluczający innych z dostępu do „dóbr klubowych”, czyli ograniczony do grupy osób uczestniczących w pracach członków „klubu”. Pogłębia to nieufność instytucjonalną, tym bardziej gdy towarzyszy temu brak powszechnego zaufania między ludźmi. Jeśli nie występują mechanizmy kompensacyjne w postaci zwykłego międzyludzkiego zaufania (także do obcych), problem zaufania staje się barierą rozwoju społecznego i ekonomicznego.

#### IV. ZAUFIANIE NEGATYWNE

Gdy słynnego amerykańskiego bandytę, Willy Suttona, zapytano, dlaczego napadał na banki, to ten odpowiedział: ponieważ tam trzymają pieniądze<sup>48</sup>. Wszystko to mieści się w teoriach racjonalnych wyborów, ale nie odpowiada na

<sup>46</sup> K. B. Janowski, *Kultura polityczna*, w: *Wprowadzenie do nauki o państwie i polityce*, red. B. Szmulka, M. Żmigrodzki, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2004, s. 250 i 345.

<sup>47</sup> B. Guy Peters, op. cit., s. 95.

<sup>48</sup> E. Uslaner, *Trust and Corruption*, w: *Corruption and the New Institutional Economics*, red. J. Lambsdorf, M. Taube, M. Schramm, Routledge, London 2004.

pytania: dlaczego ludzie są solidarni, dlaczego też napadają na banki, nie płacą podatków, i ogólnie nie przestrzegają prawa. Grupy o niskim poziomie zakorzenienia i autonomii cechuje „amoralny indywidualizm”, a te o niskim poziomie autonomii tworzą „amoralny familizm” (pojęcie Edwarda Banfielda)<sup>49</sup>. Elżbieta i Jacek Tarkowscy w swojej koncepcji „amoralnego familizmu” podkreślali występujący podział świata na „swoich” i „obcych” na podstawie mikrostruktur opartych na bezpośrednich więziach nieformalnych, obejmujących rozszerzoną rodzinę nuklearną i kręgi koleżeńskie<sup>50</sup>. To konsekwencja zawężenia przestrzeni i czasu społecznego, dualizmu etycznego, integrującej, ale i dezintegrującej roli rodziny, która kształtuje także egoizm, rywalizację, agresję, typowe w sytuacji nieustrukturalizowanej w oczach jednostki rzeczywistości, tracenia kontroli nad teraźniejszością i przyszłością. To także efekt opisywanej wielokrotnie luki socjologicznej między jednostkami a makrostrukturami, wypełnianej przez uczestnictwo w grupach pierwotnych oraz swoisty, wnikający trening behawioralny. Codzienna zaradność w niepewnej rzeczywistości tworzy różne formy indywidualizmu, w tym „nieufno-obronny”, oznaczający nie tyle realizację aspiracji np. zawodowych, ale obawę przed oszukaniem przez współników. Towarzyszy to zjawisku, które Marek Ziółkowski nazwał „partykularnym utowarowieniem” rozmaitych dóbr ułatwiającym użycie indywidualno-egoistyczno-partykularnego kapitału społecznego<sup>51</sup>. W swojej analizie praktyki życia codziennego Michel de Certeau dzieli zachowanie ludzkie na strategiczne i taktyczne. Taktyki są akcjami izolowanymi oraz wydarzeniami dającymi korzyści wynikające z okoliczności oferowanymi przez luki w strategii. W lukach systemu działania taktyczne przypominają kłusownictwo<sup>52</sup>. Amoralny familizm, taktyki indywidualistyczne zawierają w sobie element zaufania, ale jest to zaufanie negatywne. Tymczasem nowoczesne społeczeństwa wymagają zaufania społecznego w jego bardziej bezosobowej i pośredniej formie.

Kenneth Arrow zauważa, że zaufanie, a właściwie jego brak jest przyczyną niedorozwoju i należy do tych zjawisk, które w ekonomii nazywamy efektami zewnętrznymi (*externalities*) lub „antydobrami”<sup>53</sup>. Kapitał społeczny akumuluje się także w społeczeństwie produkującym negatywne efekty zewnętrzne. „Zły” kapitał społeczny wiąże negatywne efekty zewnętrzne w relacjach społecznych, które z epistemologicznego punktu widzenia są trudne do zdefiniowania, ponieważ ofiary jego są trudne do zidentyfikowania<sup>54</sup>. Kapitał społeczny, jako uczestnictwo w sieci stosunków społecznych, lojalność i zaufanie

<sup>49</sup> M. Woolcock, *Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework*, „Theory and Society” 1998, nr 27, s. 151-208.

<sup>50</sup> E. Tarkowska, J. Tarkowski, *„Amoralny familizm» czyli o dezintegracji społecznej w Polsce lat osiemdziesiątych, w: Grupy i więzi społeczne w systemie monocentrycznym*, red. E. Wnuk-Lipiński, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 1990.

<sup>51</sup> M. Ziółkowski, *Utowarowienie życia społecznego a kapitały społeczne*, w: *Kręgi integracji i rodzaje tożsamości. Polska, Europa, Świat*, red. W. Wesołowski, J. Włodarek, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005, s. 191 i 195.

<sup>52</sup> M. de Certeau, *The Practice of Everyday Life*, University of California Press, Berkeley 1984, s. 37.

<sup>53</sup> K. J. Arrow, *Granice organizacji*, PWN, Warszawa 1985, s. 16-17.

<sup>54</sup> M. E. Mark, *Social Capital and Corruption*, Georgetown University, Draft, 19 November 2001, <http://www.huss.ex.ac.uk/politics/research/socialcapital/papers/warren.pdf>, s. 12 (13.10.2005).

ma więc podwójną naturę. Używany może być w celach ponadosobowych, ale też egoistycznych, partykularnych, gdy jedna grupa prowadzi z innymi grę o sumie zerowej<sup>55</sup>.

Alejandro Portes wyróżnia cztery typy negatywnego kapitału społecznego:

- zjawisko wykluczania oznaczające, że do ogólnie pojętych dóbr (materialnych, stanowisk, przywilejów), dopuszczani są tylko członkowie wyróżnionej sieci społecznej;
- grupy społeczne mogą wywierać presję na zbyt duże świadczenia, ograniczające rozwój łączących;
- ograniczanie wolności jednostki;
- obniżanie norm społecznych<sup>56</sup>.

Z pojęciami „negatywnego kapitału społecznego” (Alejandro Portes), „kapitału aspołecznego” (Margaret Levi) czy „nienowoczesnego” (Richard Rose) wiążemy zjawiska zaufania negatywnego<sup>57</sup>. Dowodem na nienowoczesność kapitału społecznego jest nieformalność sieci społecznych, ich korupcyjny charakter, lub też przewaga czynników politycznych nad ekonomicznymi. John Field twierdzi, że kapitał społeczny może być szkodliwy dla członków grupy, jeśli występuje w nadmiarze (*negative spillover effect*)<sup>58</sup>. W tym kontekście także grupy przestępcze można zaliczyć do sieci społecznych dysponujących kapitałem społecznym. Mauricio Rubio na przykładzie Kolumbii opisywał negatywne efekty zewnętrzne i kształtowanie się „brudnego” kapitału społecznego (*perverse social capital*), wtedy gdy jednostki o wysokim poziomie tego kapitału wykorzystują go do niegodnych celów<sup>59</sup>. Ramon Maiz i Roberto Requejo mówią o lokalnym i partykularnym „ciemnym” kapitale społecznym opartym na powiązaniach grupowych wokół interesów cząstkowych<sup>60</sup>. Zaufanie negatywne o partykularnym charakterze czyni niezdolnym do spojrzenia w przyszłość z optymizmem i uznania, że inni stanowią część naszego życia. Tak zaczyna się brak zaufania do większości instytucji rządowych i wiara, że instytucje te są przeciw nam. Partykularne zaufanie to wiara w ludzi tacy jak my. Jeśli zgeneralizowane zaufanie jest oceną większości ludzi jako części naszej społeczności i wartości, to partykularne zaufanie wyzwala ocenę zewnętrznego świata jako zagrożenia, świata, nad którym mamy małą kontrolę – świata Hobbesa. R. Putnam wyróżnia kapitał społeczny oparty na więziach i na związkach. Pierwszy dotyczy naszych przyjaciół i osoby, które znamy, a drugi – obcych. Pierwszy powoduje więcej negatywnych efektów ze-

<sup>55</sup> R. Drozdowski, M. Ziółkowski, *Funkcjonowanie kapitałów kulturowego i społecznego w dobie pragmatyzacji świadomości społecznej*, „Przegląd Socjologiczny” 48, 1999, nr 2, s. 16.

<sup>56</sup> A. Portes, *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*, „Annual Review of Sociology” 1998, nr 2, s. 1-24.

<sup>57</sup> Ibidem; M. Levi, *Social and Unsocial Capital: A Review Essey of Robert Putnams Making Democracy Work*, „Politics and Society” 1996, nr 24 (1), s. 45-55; R. Rose, *Postcommunism and the Problem of Trust*, „Journal of Democracy” 1994, nr 5 (July), s. 18-30.

<sup>58</sup> J. Field, *Social Capital*, Routledge, London 2003.

<sup>59</sup> M. Rubio, *Perverse Social Capital – Some Evidence from Colombia*, „Journal of Economic Issues”, September 1997, nr 31, s. 805-816.

<sup>60</sup> R. Maiz, R. Requejo, *Clientelism as a Political Incentive Structure for Corruption*, University of Santiago de Compostela. Luty 2004, [http://www.essex.ac.uk/ecps/events/jointsessions/paperarchive/grenoble/ws16/maiz\\_requejo.pdf](http://www.essex.ac.uk/ecps/events/jointsessions/paperarchive/grenoble/ws16/maiz_requejo.pdf) (20.05.2005).

wewnętrznych, ponieważ silna grupowa lojalność często generuje antagonizm wobec obcych grup. Nietolerancja i sektowość jest właśnie efektem dominacji kapitału-więzi (*bonding capital*). R. Putnam uważa, że te dwa rodzaje kapitału są potrzebne w życiu społecznym i ich nie osądza, ale sugeruje, że „ciemne” strony społecznego kapitału częściej ujawniają się w sytuacjach, w których kapitał-więzi nie jest ograniczany przez kapitał oparty na związkach<sup>61</sup>. Dominacja kapitału-więzi kreuje grupy społeczne zaangażowane w role *rent seeking* (grupy Olsona)<sup>62</sup>. Zaufanie partykularne występujące w tych grupach nie zawsze musi ograniczać zaufania do poszczególnych instytucji. Dotyczy to np. sytuacji solidaryzowania się w różnych aktach politycznych osób o dominującym partykularnym zaufaniu, z poszczególnymi partiami, które uważane są za reprezentantów ich interesów.

Dysfunkcyjna staje się sytuacja, gdy wewnętrzna funkcjonalność zaufania nie jest zbieżna z zewnętrzną (dla szerszego społeczeństwa). Powstaje problem ekskluzywności i „funkcyjnych substytutów zaufania”<sup>63</sup> (np. korupcja). Nienowoczesne, tradycyjne zaufanie spersonifikowane, które nazwalibyśmy zaufaniem negatywnym, przenoszone w obręb instytucji wytwarza nieufność w stosunkach z obcymi i ma swoje przejawy wyrażone w takich zjawiskach, jak klientelizm, korupcja i pochodne im klikowość, nepotyzm, kumoterstwo czy kacykostwo. Diego Gambetta analizował zjawiska zaufania z perspektywy wielu dyscyplin, a w odrębnej monografii podjął zagadnienia zaufania w mafii sycylijskiej<sup>64</sup>. Shmuel Eisenstedt i Louis Roniger badali centralną rolę zaufania w stosunkach między patronami a klientami od starożytności do współczesności<sup>65</sup>. Klientelizm w tym kontekście reprodukuje społeczny kontekst cechujący się powszechną nieufnością i konstytuujący „dziwną ekonomię polityczną nieufności”<sup>66</sup>. Kultura zaufania jest systemem reguł-norm i wartości, regulujących obdarzanie zaufaniem oraz spełnianie oczekiwań i odwzajemnianie zaufania<sup>67</sup>. W krajach Europy Wschodniej kultura zaufania opierała się na klientelizmie, familiźmie, a polityka bazowała na starych i nowych sieciach personalnych. Właśnie spersonalizowane sieci społeczne są w literaturze wskazywane jako szczególna cecha byłych krajów socjalistycznych<sup>68</sup>. Jest to forma zaufania społecznego o charakterze partykularnym, w przeciwieństwie do bardziej zgeneralizowanego zaufania typowego dla krajów zachodnich. „Wschodni Europejczycy znają tych, którym ufają i ufają tym, których znają”<sup>69</sup>. Zaufanie pełni ważną rolę w integracji grup

<sup>61</sup> R. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon and Schuster, New York 2000, s. 22-23 i 352-353.

<sup>62</sup> M. Olson, *The Rise and Decline of Nations*, Yale University Press, New Haven 1982.

<sup>63</sup> P. Sztompka, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Znak, Kraków 2007, s. 329.

<sup>64</sup> D. Gambetta, *The Sicilian Mafia*, Harvard University Press, Cambridge 1993.

<sup>65</sup> S. N. Eisenstedt, L. Roniger, *Patrons, Clients and Friends*, Cambridge University Press, Cambridge 1984.

<sup>66</sup> R. Maiz, R. Requejo, op. cit. Na polskim gruncie zagadnienie to podejmował J. Tarkowski, *Socjologia świata polityki. Patroni i klienci*, t. 2, ISP PAN, Warszawa, 1994.

<sup>67</sup> P. Sztompka, *Zaufanie...*, s. 223.

<sup>68</sup> *Korupcja i polityka antykorupcyjna*, Open Society Institute, Budapest 2002, s. 27, [http://www.batory.org.pl/ftp/program/przeciw\\_korupcji/publikacje/inne\\_publicacje\\_/corruption\\_i\\_polityka\\_antykorupcyjna.pdf](http://www.batory.org.pl/ftp/program/przeciw_korupcji/publikacje/inne_publicacje_/corruption_i_polityka_antykorupcyjna.pdf) (12.04.2004).

<sup>69</sup> R. Rose, op. cit., s. 29.

społecznych, a w szczególnych okolicznościach, może towarzyszyć specyficznej formie stosunków międzyludzkich nazwanej przez Adama Podgóreckiego „brudną wspólnotą”, w której wytwarzają się wzajemne relacje zaufania, lojalności oraz strachu<sup>70</sup>. Personalizacja jest pierwszym sposobem rozwiązania sprzeczności interesów i budowania zaufania wśród osób wymieniających. Niski poziom zaufania w skali makrospołecznej idzie w parze z wysokim poziomem zaufania w ramach układów klikowo-mafijnych, „towarzyskich” i korporacyjnych, co sprawia, że kapitał społeczny służy raczej skutecznej realizacji interesów partykularnych niż dobru wspólnemu. Jeśli obywatele nie ufają innym, zanika zdolność do współpracy, normy polityki kadrowej w instytucjach ulegają patologizacji.

Zaufanie jest szczególnie istotne w życiu gospodarczym wobec występującej tam asymetrii informacyjnej i sytuacji „pryncypał-agent”. Współpraca wśród często niespokrewnionych, a nawet anonimowych wzajemnie właścicieli, znalezienie kontrahenta, negocjowanie umów, zachowanie zgodności z normami określonymi przez państwo oraz egzekucją ustaleń umowy w przypadku kwestii spornych czy prób oszustwa zachodzi znacznie łatwiej, jeżeli obie strony wierzą w elementarną uczciwość partnera. Nie ma wtedy potrzeby zawierania szczegółowych umów; można pominąć kwestie zabezpieczenia w przypadku nieprzewidzianych problemów w realizacji umowy; występuje mniej spornych kwestii, nie zachodzi konieczność występowania na drogę sądową w przypadku sporów. Zaufanie określa wysokość tzw. kosztów transakcyjnych determinowanych przez limitowany dostęp do informacji, oportunistyczne lub nieuczciwe dążenie do realizacji własnych celów, niepewność i złożoność rzeczywistości, asymetrię informacji i specyfikę zasobów<sup>71</sup>. Wprawdzie natężenie tego typu sieci powiązań może zmniejszać tzw. koszty transakcyjne, ale powoduje nieelastyczność ograniczającą innowacje i zyski wynikające z niewykorzystanych możliwości. W gospodarkach nieufności zamknięte sieci powiązań między firmami, często o charakterze familijnym, ograniczają perspektywy rozwojowe. Dla Francisa Fukuyamy w krajach o niskim poziomie zaufania społecznego (Tajwan, Hongkong, Francja czy Włochy), dużą rolę odgrywa familizm i tradycyjnie preferowane są przedsiębiorstwa rodzinne, co utrudnia powstawanie nowoczesnych struktur ekonomicznych (dominuje nepotyzm i wewnętrzna stagnacja)<sup>72</sup>. Autor pisze: „Istnieją społeczeństwa, które potrafią tworzyć tylko grupy interesu, a nie udaje im się stworzyć efektywnych organizacji gospodarczych. W ich przypadku zachowania społeczne sprowadzają się wyłącznie do poczucia zależności”<sup>73</sup>. Na podstawie badań nad menedżerami, przeprowadzonych w 30 krajach, w latach 1986-1993, oraz w Polsce w 2000 r., Janusz T. Hryniewicz stwierdza, że wschodnioeuropejską kulturę organizacyjną wyróżnia silniejszy niż na zachodzie Europy kolektywistyczny partykularyzm i personalizm, a bezosobowe reguły i indywidualne zobowiązania wobec takich abstrakcyjnych wartości, jak uczciwość, dość często ustępują

<sup>70</sup> A. Podgórecki, *Kontrola społeczna trzeciego stopnia*, w: *Problemy profilaktyki społecznej i resocjalizacji*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1976, s. 24-25.

<sup>71</sup> O. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1998, s. 389.

<sup>72</sup> F. Fukuyama, *op. cit.*, s. 38, 43 i 121.

<sup>73</sup> *Ibidem*, s. 185.

zobowiązaniom osobistym wobec członków własnych grup rodzinno-koleżeńskich. Ideałem są małe rodzinne przedsiębiorstwa, z natury rzeczy pozbawione możliwości prowadzenia prac badawczych i wdrożeniowych, i przez to bez większych szans rozwojowych, a polscy przedsiębiorcy są dość niechętnie nastawieni do skalania kapitału i tworzenia dużych, ponadrodzinnych przedsiębiorstw<sup>74</sup>.

Dominujące w polskim społeczeństwie orientacje osobowościowe nie w pełni odpowiadają wymogom gospodarki rynkowej. Jadwiga Staniszkis zauważa deficyt kapitalistycznej kultury kontraktu, wskazując, że poziom zaufania niezbędny w transakcjach rynkowych jest w Polsce bardzo niski. Brak też cech typowo kapitalistycznej przedsiębiorczości nastawionej na dłuższy horyzont czasowy (z fazą inwestycji), a nie na natychmiastowy zysk. Tworzy to kapitalizm polityczny, oznaczający przesuwanie majątku przez osoby dysponujące głównie kapitałem politycznym, z sektora państwowego w ręce prywatne. Jako substytut nieistniejącej „kultury kontraktu” doprowadził do powstania pajęczyn personalnych lojalności, opartych na partykularnym zaufaniu<sup>75</sup>. Procedury związane z obsadą stanowisk w radach nadzorczych i zarządach spółek skarbu państwa tego dowodzą. Rolę zaufania negatywnego w życiu gospodarczym potwierdzają także badania CBOS z 2003 r.<sup>76</sup> 92% respondentów było zdania, że wśród wysokich urzędników i polityków częste są przypadki obsadzania stanowisk np. w spółkach, bankach, urzędach krewnymi, kolegami i znajomymi (dla 63% są to bardzo częste przypadki). W 1997 r. wskazało na to 69% badanych. Dla 87% osób często ma miejsce branie łapówek za załatwienie sprawy oraz załatwianie kontraktów i zamówień rządowych dla rodziny, przyjaciół i znajomych, prowadzących firmy prywatne. W badaniach Pentora ze stycznia 2005 r. wykazano, że w świadomości badanych najczęstsze przejawy korupcji w życiu gospodarczym to: nadużywanie sprawowanej funkcji przez urzędnika państwowego, w celu osiągnięcia prywatnej korzyści (56%), łapówkarstwo (52%) oraz płatna protekcja w obsadzaniu stanowisk krewnymi, kolegami i znajomymi w spółkach, bankach i urzędach itp. (47%)<sup>77</sup>. W badaniach Instytutu Spraw Publicznych 54% ogółu respondentów sądziło, że po 1989 r. firmy zakładali przede wszystkim ludzie, którzy mieli znajomości i powiązania w różnych instytucjach, a tylko dla 37% zakładanie firm wiązało się głównie z przedsiębiorczością. Na pytanie: co decyduje o znalezieniu pracy po ukończeniu szkoły? – 65% ankietowanych odpowiedziało, że znajomość języków obcych, 55% – znajomości, układy, 45% – inteligencja i zdolności, a 40% – zawód, który się zdobyło<sup>78</sup>. To przyczynek do analizy fali polskiej emigracji ostatnich lat.

Negatywne aspekty zaufania i kapitału społecznego występują w korporacjach zawodowych. Korporacjonizm często łączy się z utrudnieniami wejścia do zawodu, którego wykonywanie staje się dobrem rzadkim, o wysokiej

<sup>74</sup> J. T. Hryniewicz, *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2004, s. 253 i 261.

<sup>75</sup> J. Staniszkis, *Władza globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2003, s. 109.

<sup>76</sup> *Polacy o korupcji, lobbingu i »kupowaniu« ustaw*, CBOS, Warszawa, luty 2003.

<sup>77</sup> Pentor, 2005, <http://www.pentor.pl/200071.xml> (15.11.2005).

<sup>78</sup> J. Podgórska, *Układy, znajomości, protekcje, dojścia...*, „Polityka” 2003, nr 43, s. 5.

cenie. Jest formą legalizacji grup interesów, zawęża uprawomocnionych i uprzywilejowanych oraz integruje je z aparatem władzy w państwie<sup>79</sup>. Korporacja jest formą klubu, w którym uczestniczą osoby zaufane, czasami jako patroni i klienci. Wprowadzenie nowego członka w wyniku mechanizmu kooptacji oznacza wejście w krąg „wtajemniczonych”, „swoich”, i w mechanizm, w którym warto uczestniczyć, osiągając rentę monopolową oraz pozycję zawodową i prestiżową. W Polsce swoje korporacje mają tzw. zawody zaufania publicznego<sup>80</sup>. Jednak coraz więcej grup zawodowych pretenduje do weryfikowania rynku „pod kątem kwalifikacji zawodowych” (np. floryści, rzeczoznawcy dzieł sztuki, grabarze)<sup>81</sup>. Korporacje, które winne być czynnikiem podnoszącym wymogi wobec własnego środowiska i przejawem samorządności, w szczególnych okolicznościach stają się instrumentem tworzenia negatywnego zaufania społecznego, wzmacniając klientelistyczne powiązania w systemie społeczno-ekonomicznym. Nieformalny quasi-korporacyjny charakter mogą mieć także struktury zawodowe, szczególnie gdy dotyczy to wyższych stanowisk, nawet w firmach działających na rynkowych zasadach<sup>82</sup>.

Pewną szansą wyrwania się z błędnych kół nieufności wydaje się rozwój społeczeństwa obywatelskiego i udział w organizacjach dobrowolnych. Jednak według badań wśród 12 zachodnich demokracji nie ma silnego związku między uczestnictwem obywateli w tego typu organizacjach a społecznym zaufaniem, natomiast udział w organizacjach dobrowolnych jest bardziej związany z partykularnym zaufaniem niż z ogólnym zaufaniem do obcych<sup>83</sup>. Również CBOS wskazuje na słaby związek między poziomem deklarowanego w sferze prywatnej zaangażowania w pracę społeczną na rzecz środowiska lokalnego oraz organizacji obywatelskich a ogólnym zaufaniem<sup>84</sup>. John Ehrenberg wyrażał opinię, że społeczeństwo obywatelskie „może wspierać autorytaryzm tak samo łatwo, jak i umacniać wolność”<sup>85</sup>. Demokracja ułatwia tworzenie instytucji obywatelskich, choć odwrotna zależność nie zawsze występowała, czego dowodzi przykład Rosji, Niemiec i Włoch, gdzie w XIX w. powstała sieć stowarzyszeń i zrzeszeń, a zamiast demokracji panował autorytaryzm. Czasami organizacje takie mogą wzmacniać dystanse społeczne, ponieważ kształtują je ludzie według podobnego pochodzenia klasowego, religijnego czy etnicznego. Tworzą się wtedy nieformalne powiązania, nie sprzyjające kulturze zaufania i generujące zaufanie negatywne. W Polsce istnieją silne grupy o rodowodzie z poprzedniego systemu (organizacje młodzieżowe, stowarzyszenia sportowe,

<sup>79</sup> A. Cawson, *Wprowadzenie. Wielość korporatywizmów: konieczność mediatyzacji interesów na szczeblu pośrednim*, w: *Władza i społeczeństwo*, red. J. Szczupaczyński, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 1995, s. 173-186.

<sup>80</sup> *Analiza ograniczeń konkurencji w sektorze wolnych zawodów*, UOKiK, Warszawa 2004.

<sup>81</sup> P. Wrabec, *Grabarze konkurencji*, „Polityka” 2005, nr 20, s. 48.

<sup>82</sup> M. Federowicz, *Kariery bankowców w Polsce*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 1998, s. 137.

<sup>83</sup> K. Newton, *Social Trust and Political Disaffection: Social Capital and Democracy*, Paper for the Euresco Conference on Social Capital, Exeter, 2001, <http://www.huss.ex.ac.uk/politics/research/socialcapital/papers/newton.pdf> (12.09.2004.).

<sup>84</sup> *Zaufanie w sferze prywatnej i publicznej a społeczeństwo obywatelskie. Komunikat z badań*, CBOS, Warszawa, luty 2006, s. 18.

<sup>85</sup> J. Ehrenberg, *The Civil Society: The Critical History of an Idea*, New York University Press, New York 1999, s. 244.



przekształcone stowarzyszenia polityczne). Dysponują one dużym odziedziczonym majątkiem, rzeszą etatowych pracowników i „dojściami” do źródeł funduszy publicznych (znajomości, dostęp do informacji, stare, niedemokratyczne procedury finansowania ich budżetów z ministerstw). Prowadziło to do tego, że 2% organizacji otrzymywało ok. 60% funduszy publicznych kierowanych do sektora organizacji pozarządowych. Organizacje te przypominały bardziej typowe grupy interesów (np. Ochotnicze Straże Pożarne, kluby sportowe), a mniej instytucje związane z działalnością dla pożytku publicznego<sup>86</sup>. Dotyczy to nie tylko kontaktów tych organizacji z rządem czy parlamentem, ale także z samorządami terytorialnymi, gdzie przy braku określonych priorytetów działań, tradycji szerszych konsultacji społecznych i procedur współpracy, petryfikowane były stare struktury alokacji środków publicznych, czyli rozdzielanie ich w sposób arbitralny, przede wszystkim dla zaufanych, „sprawdzonych” partnerów lub organizacji związanych z lokalnymi elitami politycznymi.

Obecnie relacjom klientelistycznym towarzyszy ściśle z nimi związana korupcja. Polska zajmuje bardzo niską pozycję w międzynarodowych rankingach korupcji (w 2006 r. 61 miejsce w Indeksie Percepcji Korupcji, jako najbardziej skorumpowane państwo Unii Europejskiej)<sup>87</sup>. Według Erica Uslanera zaufanie i korupcja są fundamentalnie różnym sposobem oceny ludzkiej natury. Zaufanie, według niego, bazuje na optymistycznym oglądzie świata, a korupcja charakteryzuje się raczej specyficznym zaufaniem między konspiratorami<sup>88</sup>. Korupcja opiera się na wysokim poziomie zaufania, ponieważ uczestnicy relacji korupcyjnej operują poza prawem i wymagają szczególnego poziomu wzajemnego zaufania dla sfinalizowania transakcji<sup>89</sup>. Zaufanie to także można nazwać negatywnym, choć nie opiera się na tak trwałym czasowo związku, jaki występuje w klientelizmie.

Podsumowując: zaufanie negatywne na gruncie spersonifikowanych, poziomych i pionowych powiązań, prowadząc do korupcji, klientelizmu, pasożytniczych sieci, obniża zaufanie interpersonalne, niezbędne w nowoczesnych systemach społeczno-gospodarczych. Mitchell A. Seligson zauważył, że wzrost zaufania między patronami a klientami oznacza spadek zaufania do systemu politycznego<sup>90</sup>. Powiązania korupcyjne wpływają na ocenę i zaufanie do instytucji i powszechną świadomość społeczeństwa polskiego, iż korupcja jest problemem ważnym lub bardzo ważnym (dla 95% badanych)<sup>91</sup>. Tego typu świadomość może być czynnikiem zmiany, ale też kształtować postawy przyzwalające i bezalternatywne.

<sup>86</sup> P. Gliński, *O pewnych aspektach obywatelskości*, w: *Jak żyją Polacy*, red. H. Domański, A. Ostrowska, A. Rychard, IFiS PAN, Warszawa 2000, s. 363-364.

<sup>87</sup> *Indeks Percepcji Korupcji 2006*, Transparency International, Berlin 2006.

<sup>88</sup> E. Uslaner, *Trust and Corruption*, w: *Corruption and the New Institutional Economics*, red. J. Lambsdorf, M. Taube, M. Schramm, Routledge, London 2004.

<sup>89</sup> S. Rose-Ackerman, *Trust and Honesty in Post-Socialist Societies*, „Kyklos” 2001, nr 54, s. 420.

<sup>90</sup> M. Seligson, *The Impact of Corruption on Regime Legitimacy: A Comparative Study of Four Latin American Countries*, „The Journal of Politics” 2002, nr 64 (2), s. 412.

<sup>91</sup> *Postrzeżenie korupcji w Polsce. Komunikat z badań*, CBOS, Warszawa, czerwiec 2004.

## V. CZYNNIKI ZAUFANIA I NIEUFNOŚCI W SYSTEMIE SPOŁECZNYM I POLITYCZNYM

Brak zaufania może być epistemologicznie ugruntowany, gdyż nieufność wobec niegodnych zaufania jest w sposób oczywisty racjonalna. Omówiliśmy wpływ czynników zaufania osobistego, familistycznego w Polsce na inne poziomy zaufania. Wpływ ten wynika głównie z kontekstu historycznego i strukturalnego, co oznacza, że za najbardziej znaczący uznajemy otoczenie społeczne, instytucjonalne, które zgodnie z przeprowadzonymi badaniami określają następujące główne czynniki zaufania społecznego i instytucjonalnego:

- bieda, bezrobocie, dyskryminacja<sup>92</sup>. Tam gdzie występują duże nierówności mierzone współczynnikiem Giniego, tam niski poziom zaufania społecznego (np. w krajach południowoamerykańskich)<sup>93</sup>;

- prawa polityczne i obywatelskie. Państwa z bardziej rozwiniętymi prawami politycznymi i obywatelskimi mają średni zakres społecznego zaufania więcej niż dwa razy większy, niż kraje o najmniejszych prawach politycznych (na podstawie indeksu Freedom House)<sup>94</sup>;

- stabilność i dobrobyt. Zaufanie do instytucji politycznych wynika z oceny takich zjawisk, jak: inflacja, bezrobocie, korupcja, wzrost gospodarczy, wskaźnik przestępstw, stopy podatkowe, czy usługi publiczne. Wpływ na zaufanie w społeczeństwie ma intensywność konfliktu społecznego np. między grupami dochodowymi, klasami, narodami i emigrantami. Jest to czynnik szczególnie istotny jest to dla krajów przechodzących transformację systemową. O tym, jak okoliczności zmieniają poziom zaufania, świadczy przykład Niemiec, gdzie poziom zaufania społecznego wzrósł z 9% w 1948 do 19% w 1957 r., 27% w 1973, 37% w 1983 i 45% w 1993 r.<sup>95</sup> Anna Kubiak i Anita Miszalska zwracają uwagę, że bardzo niski poziom zaufania w relacjach pionowych i poziomych wynikają z permanentnego braku stabilizacji społecznej, poczucie krzywdy i bycia ofiarą (skłonność do narzekania jako norma kulturowa), indywidualistycznego egoizmu rodzącego cynizm i oportunistyczny, polaryzacji ekonomicznej, wywołującej postawy materialistyczne i egoistyczne w świecie biedy, ograniczonych horyzontów, wykluczenia i zaściankowej lokalności. Dochodzi do tego „próżnia kulturowa” i chaos aksjomatyczny (anomia)<sup>96</sup>;

- stopień zurbanizowania. Wskazuje się, że mniejsze zurbanizowanie oznacza więcej postaw altruistycznych, uczciwych i przyczynia się to do

<sup>92</sup> S. Knack, P. Keefer, *Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation*, „Quarterly Journal of Economics” 1997, nr 112, s. 1279.

<sup>93</sup> B. Rothstein, D. Stolle, *Social Capital and Street-Level Bureaucracy: An Institutional Theory of Generalized Trust*. Artykuł na konferencję *Trust in Government* na Uniwersytecie w Princeton, November 2001a, s. 40-41, <http://www.princeton.edu/csdp/events/pdfs/stolle.pdf> (23.10.2005).

<sup>94</sup> K. Newton, *Social Trust and Political Disaffections...*, s. 20.

<sup>95</sup> T. R. Cusack, *On the Road to Weimar? The Political Economy of Popular Satisfaction with Government and Regime Performance*, „Germany Discussion Papers”, Wissenschaftszentrum für Sozialforschung, Berlin 1997.

<sup>96</sup> A. Kubiak, A. Miszalska, *Czy nowa próżnia społeczna*, „Kultura i Społeczeństwo” 2004, nr 2, s. 35-38.

generowania zaufania<sup>97</sup>. W Polsce tego typu korelacje nie wydają się występować. Dodatkowo ruralizacja miast i negatywna w nich rola kultury chłopskiej, opartej na apologetyce mikrospołecznych związków między jednostkami i rodzinami („folwarczne” lub „kumowsko-kumoterskie załatwianie spraw”), nie sprzyjają tworzeniu zaufania zgeneralizowanego. Charakterystyczne, że poziom zaufania społecznego w Polsce jest najniższy wśród mieszkańców małych miasteczek oraz wsi – zbiorowości tradycyjnie uznawanych za obszar życia wspólnotowego<sup>98</sup>. Na wsi występuje wysoki wskaźnik zaufania do „swoich”, osób znanych osobiście. Niski poziom zaufania w małych społecznościach lokalnych może być efektem narastającej patologizacji lokalnych układów władzy i utraty bezpieczeństwa egzystencjalnego;

– w codziennych sytuacjach kultura przyzwalająca, łagodząca osąd moralny, rodząca swoistą relację między obserwatorem a powodującym czyn obiektywnie naganny. Ten typ związku to obok więzi rodzinnej najczęściej spotykany typ więzi społecznej, pojawiający się wtedy, gdy na przykład ludzie wzajemnie ostrzegają się przed drogową kontrolą policji, lub przyzwalająco traktują naruszanie rygorów związanych z uczciwym zdawaniem egzaminów przez uczniów, czy studentów. Mancur Olson dla opisu takich sytuacji wprowadził pojęcie „sojuszu gapowiczów”<sup>99</sup>;

– korupcja. Tam gdzie jest wysoka korupcja mierzona wskaźnikiem percepcji korupcji opracowywanym przez Transparency International, tam niski poziom zaufania<sup>100</sup>. Bo Rothstein zwraca uwagę, że głównym źródłem braku zaufania społecznego jest korupcja w kręgach władzy<sup>101</sup>. Sama korupcja nie tylko redukuje legitymizację systemu politycznego, ale także redukuje społeczne zaufanie<sup>102</sup>;

– zakorzeniona historycznie nieufność do państwa oraz kultura szlachecka z jej indywidualizmem i egoizmem;

– powszechny klientelizm i formy wymiany, które stały w sprzeczności z oficjalnymi normami politycznymi, biurokratycznymi i rynkowymi. Powstawały nieekonomiczne źródła bogactwa oparte na układach, przyjaźniach;

– religijność. W niektórych badaniach jest to czynnik pozytywnie skorelowany z zaufaniem społecznym<sup>103</sup>. W innych wskazuje się na mniejsze zaufanie wykazywane wśród katolików, wynikające z hierarchicznej struktury władzy kościelnej<sup>104</sup>. Trudno nie zauważyć, że w Polsce fasadowa religijność katolicka towarzyszy dualizmowi etycznemu. W katolickim kręgu kulturowym bardziej

<sup>97</sup> J. S. House, S. Wolf, *Effects of Urban Residence on Interpersonal Trust and Helping Behaviour*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1978, nr 36, s. 1029-1043.

<sup>98</sup> A. Kubiak, A. Miszańska, op. cit., s. 22.

<sup>99</sup> M. Olson, *Power and Prosperity, Outgrowing Communism and Capitalist Dictatorship*, Basic Books, New York 2000.

<sup>100</sup> B. Rothstein, D. Stolle, *Social Capital and Street-Level...*

<sup>101</sup> B. Rothstein, *Social Trust and Honesty in Government...*, s. 14.

<sup>102</sup> M. Seligson, op. cit.

<sup>103</sup> *Poziom satysfakcji życiowej Polaków. Komunikat z badań*, CBOS, Warszawa, styczeń 2006.

<sup>104</sup> R. Inglehart, *Modernization and Postmodernization*, Princeton University Press, Princeton 1997, s. 95.

ceni się sprawiedliwość i równość, a mniej wolność i indywidualizm, silnie akcentowane są potrzeby bezpieczeństwa i afiliacyjne, a „miłość bliźniego prowadzi do powstania apoteozy grupy własnej”<sup>105</sup>;

– negatywne aspekty demokracji negocjacyjnej (związanej z silnymi grupami nacisku), która zastąpiła w Polsce powstałą na początku lat 80. koncepcję „Rzeczypospolitej samorządnej”, opartej na społeczeństwie obywatelskim i drugą, liberalno-pluralistyczną konstrukcję społeczno-polityczną.

## VI. ZAKOŃCZENIE

Zaufanie negatywne powstaje już na podstawowym poziomie relacji spersonifikowanych i wyrasta z realizacji partykularnych interesów i potrzeb, często kosztem otoczenia instytucjonalnego i kosztem innych, obcych, którzy traktowani są instrumentalnie, lub jako element antagonistyczny, do którego wyeliminowania się dąży. Postawy zaufania negatywnego przenoszone do instytucji służą pomijaniu formalnych procedur i zasad przejrzystości życia społecznego i ekonomicznego dla realizacji prywatnych interesów, które nie muszą być tylko interesami jednostki, lecz także grupy osób, np. koterii politycznej, w obrębie relacji klientalnych. Tymczasem ogólne zaufanie jest zaufaniem do ludzi, którzy są inni od nas. W społeczeństwach, gdzie jest wzajemne zaufanie występują postawy optymizmu zmniejszające koncentrowanie się na ryzyku. Wtedy obcy są dla nas możliwościami rozwoju nowych horyzontów. Brak zaufania społecznego, ograniczanie go do osób najbliższych, negatywne zaufanie może sprzyjać nawet postawom spiskowym. Taka idea spisku uderza w praworządność, niszczy postawy obywatelskie, rodzi fatalizm i autorytaryzm, „a więc wykształca postawy [...] właściwe raczej dla społeczeństw plemiennych lub feudalnych, a nie nowoczesnych demokracji”<sup>106</sup>. Brak zaufania społecznego, któremu towarzyszą powiązania klientelistyczno-korupcyjne może także sprzyjać bierności politycznej obywateli oraz tendencjom autorytarnym niejednokrotnie obserwowanym w polskim społeczeństwie. 42% Polaków deklarowało w listopadzie 2006 r. obojętność wobec sposobu sprawowania władzy, i wobec tego, czy rząd jest demokratyczny, czy niedemokratyczny. Dla 40% badanych niekiedy rządy niedemokratyczne są bardziej pożądane niż demokratyczne (35% było przeciwnego zdania)<sup>107</sup>.

Niski poziom zaufania do instytucji publicznych zagraża stabilności całego systemu demokratycznego. W szerszej perspektywie istotne dla rozwoju Polski jest tworzenie się kultury zaufania, która oddziałuje zwrotnie na swoje własne strukturalne uwarunkowania, zwiększając stabilność normatywną, przejrzystość organizacji społecznej i odpowiedzialność władzy. Decydującą rolę w generowaniu zaufania odgrywa kontekst strukturalny, w tym stabilność prawna, bezpieczeństwo egzystencjalne (poczucie sprawiedliwości, bezpie-

<sup>105</sup> J. T. Hryniewicz, op. cit., s. 115.

<sup>106</sup> P. Kozłowski, *Szukanie sensu, czyli o naszej wielkiej zmianie*, PWN, Warszawa 1995, s. 37.

<sup>107</sup> *Krytyczni demokraci: akceptacja demokracji, a ocena jej funkcjonowania w Polsce. Komunikat z badań*, CBOS, Warszawa, styczeń 2007, s. 2-4.

czeństwa socjalnego, ochrona obywateli itp.) i trwałość porządku społecznego, podporządkowanie władzy regułom prawa, realizowanie uprawnień i egzekwowanie obowiązków obywatelskich<sup>108</sup>. Do wzrostu zaufania społecznego w dalszej perspektywie przyczyniać winna się globalizacja, rozwój rynków i indywidualizacja zwiększająca przewidywalność, przynosząca uniwersalizm etyczny, respektowanie umów i szerszy zakres współdziałania. Chodzi o zastępowanie dominacji tradycyjnych grup społecznych przez nowoczesne, przede wszystkim rynkowe, ale i państwowe instytucje świata „racjonalnego” i zbiurokratyzowanego. Kolejny czynnik, to samo zachowanie jednostek, które nie są biernymi aktorami, ale uwarunkowane dziedzictwem historycznym i kulturowym, podlegają stosunkowo powolnym zmianom, jako najbardziej inercyjna instytucja społeczna. Emigracja, rozwój wymiany turystycznej i technik przekazywania informacji sprzyjają dyfuzji kulturowej. Wraz z komercjalizacją życia społecznego, feminizacją spada także znaczenie tradycyjnych związków rodzinnych. Oznaczać to może naturalny, powolny zanik spersonifikowanych relacji, które w sposób wyuczony wpływały na zachowania i procesy decyzyjne w instytucjach. Demokratyzacja w sensie politycznym i kulturowym ma różne formy i nie prowadzi bezpośrednio do wzrostu zaufania społecznego. Z perspektywy jednostki zasoby społeczne zakorzenione są w dostępnej jej sieci relacji społecznych. To, czy jednostka zmobilizuje dostępne zasoby społeczne, zależy nade wszystko od relatywnego kosztu innych alternatyw – w szczególności alternatyw dostarczanych przez oficjalne instytucje<sup>109</sup>. Dlatego wydaje się, że budowa społeczeństwa zaufania powinna się zacząć od naprawy instytucji formalnych. Musimy też pamiętać, że zaufanie, reputacja i uczciwość budowane są wolno, ale zniszczyć je można szybko.

*Dr Krzysztof Nowakowski jest starszym wykładowcą  
Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach.*

## DIMENSIONS OF TRUST – THE PROBLEM OF NEGATIVE TRUST IN POLAND

### Summary

Trust as an element of social capital can be analysed at many levels. However, what is characteristic or significant for the development of Poland is lack of a generalised and institutionalised trust. This creates negative social capital and trust of a particularised and personal character that constitutes a barrier demarking a certain system inertia. Consequently, a generalised and interpersonal distrust syndrome is created in horizontal and vertical dimensions, followed by social network, corruption and clientelism, and all those determine the possibilities and stability of democracy and economic development. In a wider perspective, what is vital for Poland's further development is creation of a culture of trust. This will be possible by the substitution of the dominance of traditional social groups with modern ones, both market and public institutions of the rational, bureaucratic world.

<sup>108</sup> P. Sztompka, *Socjologia...*, s. 318-319.

<sup>109</sup> A. Giza Poleszczuk, M. Marody, A. Rychard, *Strategie i system*, IFiS PAN, Warszawa 2000, s. 32.