Spis treści

Wstęp……..……...5

Rozdział 1. Teoretyczne aspekty ryzyka…….…….…….....12

1.1. Ryzyko a nauki społeczne: stanowiska różnych dyscyplin naukowych…....12

1.1.1. Kształtowanie się pojęcia ryzyka…….……...12

1.1.2. Instytucjonalizacja badań nad ryzykiem.....16

1.1.3. Problem ryzyka w ujęciu różnych dyscyplin naukowych.....17

1.2. Ryzyko w ujęciu teorii psychologicznej…….……29

1.2.1. Definicja ryzyka…….…29

1.2.2. Percepcja ryzyka w ujęciu Studenskiego……..……..…..35

1.2.3. Krytyka psychologicznej teorii ryzyka…….……48

1.3. Kulturowa teoria ryzyka…….50

1.3.1. Nieczystość i granice……..……..51

1.3.2. Siatka i grupa……..……...52

1.3.3. Krytyka kulturowej teorii ryzyka…….……..60

1.4. Społeczeństwo ryzyka w dobie późnej nowoczesności……...65

1.4.1. Anthony Giddens – Ryzyko a późna nowoczesność……...66

1.4.2. Ulricha Becka koncepcja społeczeństwa ryzyka……..72

1.4.3. Podobieństwa i różnice stanowisk A. Giddensa i U. Becka.....82

1.5. Funkcjonalistyczno – systemowa teoria ryzyka N. Luhmanna.....83

1.6. Konstruktywistyczna koncepcja ryzyka.....91

Rozdział 2. Socjologiczne teorie zaufania.....98

2.1. Zaufanie a nauki społeczne: przegląd stanowisk teoretycznych……..…98
2.1.1. Kształtowanie się pojęcia zaufania……...98
2.1.2. Problem zaufania w ujęciu różnych koncepcji teoretycznych w historii socjologii……..99
2.1.3. Współczesne socjologiczne teorie zaufania……..……...110

2.2. Zaufanie w ujęciu teorii racjonalnego wyboru.....116

2.3. Zaufanie w ujęciu teorii kapitału społecznego…….……125
2.3.1. Zaufanie w teorii kapitału społecznego R. Putnama……...128
2.3.2. Zaufanie a kapitał społeczny w koncepcji F. Fukuyamy.....133

2.4. Zaufanie w późnej nowoczesności.....135

2.5. Socjologiczna teoria zaufania P. Sztompki.....141
2.5.1. Definicja zaufania.....142
2.5.2. Rodzaje zaufania.....144
2.5.3. Oczekiwania towarzyszące zaufaniu.....147
2.5.4. Szacowanie wiarygodności.....151
2.5.5. Funkcje zaufania i funkcjonalne substytuty zaufania.....163

2.6. Ryzyko i zaufanie – koncepcje i zależności.....166
2.6.1. Przeciwieństwo zaufania.....166
2.6.2. Zaufanie a ryzyko.....168

Rozdział 3. Zarys koncepcji badawczej i metodologia badań.....171

3.1. Cele i problemy badania.....171
3.1.1. Przedsiębiorcy – problemy definicyjne.....172
3.1.2. Wybór miejsca realizacji badań.....179
3.1.3. Pytania badawcze.....180
3.1.4. Problematyka badań i przyjęte wskaźniki.....187

3.2. Organizacja i przebieg badań.....215
3.2.1. Dobór próby badawczej.....215
3.2.2. Metody, techniki badań i narzędzia badawcze.....218
3.2.3. Przygotowanie i realizacja badań.....222

Rozdział 4. Analiza wyników badań dotyczących zaufania.....225

4.1. Struktura badanej populacji.....225

4.2. Obiekty zaufania.....233
4.2.1. Zaufanie uogólnione.....233
4.2.2. Zaufanie osobiste 234
4.2.3. Zaufanie pozycyjne.....235
4.2.4. Zaufanie instytucjonalne 239
4.2.5. Zaufanie proceduralne.....241
4.2.6. Zaufanie systemowe 248
4.2.7. Zaufanie technologiczne.....253
4.2.8. Zaufanie komercyjne.....255

4.3. Wtórne obiekty zaufania.....258

4.4. Oczekiwania wobec partnera.....260

4.5. Kryteria szacowania wiarygodności.....271

4.6. Funkcjonalne substytuty zaufania.....275

4.7. Podsumowanie badań.....282

Rozdział 5. Analiza wyników badań dotyczących ryzyka.....290

5.1. Czynniki zagrożeń wpływające na spostrzeganie ryzyka.....290

5.2. Wielkość spostrzeganego ryzyka z uwzględnieniem
czynników sytuacyjnych.....313

5.3. Wpływ cech podmiotowych na spostrzegane ryzyko……..322
5.3.1. Płeć a spostrzegane ryzyko.....322
5.3.2. Wiek a spostrzegane ryzyko.....325
5.3.3. Wykształcenie a spostrzegane ryzyko.....330

5.4. Podsumowanie badań.....333

Zakończenie……..……..339

Aneks.....347

Spis wykresów i tabel.....370

Bibliografia.....372

Wstęp

Zaufanie ma charakter wszechobecny. Cokolwiek w życiu robimy, musimy odwoływać się do zaufania. Już samo wyjście z domu jest aktem zaufania. Ufamy bowiem innym, że nie są do nas wrogo nastawieni, że nie grozi nam z ich strony żadne niebezpieczeństwo. W końcu, wychodząc z domu, sami nie mamy złych zamiarów. Wsiadając do samochodu i jadąc drogą, ufamy przechodniom i innym kierowcom, że będą zachowywać się zgodnie z przepisami ruchu drogowego i ani im, ani nam nie stanie się krzywda. Nasze zaufanie do kierowców jest także wyrazem zaufania do ośrodków szkolenia i egzaminowania kierowców. Ufamy, że wydają prawo jazdy tylko po skrupulatnym egzaminie i tylko osobom, które wykazały się znajomością przepisów i potrafią prowadzić samochód. Ufamy również samym samochodom. Nie tyle ich częściom składowym, ile ludziom, którzy te samochody zaprojektowali, wyprodukowali, a następnie tym, którzy je remontują, naprawiają, że dobrze wykonali swoją pracę. Ufamy, że samochód będzie sprawny w każdej sytuacji drogowej i nie stanie się przyczyną zagrożenia dla nas i dla innych. Jako piesi, przechodząc przez jezdnię, ufamy, że pojazdy zatrzymają się, gdyż w danym miejscu obligują je do tego przepisy. Ufamy także tym przepisom oraz temu, że inni też będą ich przestrzegać. Opisany tu został zaledwie maleńki wycinek rzeczywistości, cóż więc można powiedzieć o bardziej złożonych sytuacjach?

Łatwo zauważyć, iż tylko w bardzo nielicznych sytuacjach zaufanie może być pełne. W większości przypadków, jednostki są zmuszone ufać tylko do pewnego stopnia. Co więcej, zaufanie niekoniecznie ma charakter przechodni. Można ufać koleżance z pracy jako osobie solidnej i pracowitej, ale zupełnie nie mieć zaufania do niej jako kierowcy. Można ufać koledze jako przyjacielowi, który nas nie zawiedzie, ale nie ufać w jego kompetencje zawodowe.

W opisywanych powyżej przypadkach przejawiane zaufanie nie dotyczy wszystkich jednakowo. Choć generalnie ufamy kierowcom, to nasze zaufanie maleje niemal do zera, gdy widzimy młodego kierowcę jadącego brawurowo wąską drogą zdezelowanym samochodem.

Zaufanie ma więc charakter wszechogarniający i przenika wszystkie działania jednostki, jest elementem składowym całego jej życiowego doświadczenia. Jednostka zmuszona jest ufać, by w ogóle funkcjonować. Gdy jednak zaufanie zostanie

zawiedzione, jednostka przeżywa rozczarowanie. Przykładem takiej sytuacji może być wypadek na drodze, w wyniku którego zaufanie wobec innych kierowców zostaje nadużyte. A przecież samochodami po drogach poruszają się zarówno ludzie odpowiedzialni, jak i różni dewianci. Ponadto, nie wszystkie samochody muszą być sprawne, w końcu wiadomo, że część z nich to kompletne wraki. Wiadomo także, że nie wszyscy kierowcy przestrzegają przepisów drogowych, a już na pewno nie zawsze. Czy więc nasze zaufanie jest bezzasadne? Nie, a przynajmniej nie we wszystkich przypadkach. Dokonując każdego pojedynczego aktu zaufania, musimy podjąć ryzyko, że rzeczywistość będzie się różnić od naszych oczekiwań: mechanik nie wykona dobrze swojej pracy i samochód się zepsuje, inni kierowcy nie będą przestrzegać przepisów i zajadą nam drogę na skrzyżowaniu. Jeśli dobrze się nad tym zastanowić, ryzyko ma równie uniwersalny charakter i także przenika wszystkie sfery życia. Człowiek stale jest zmuszany do jego podejmowania. Każdy aspekt działań człowieka jest tym ryzykiem przeniknięty. Kupując samochód ryzykujemy, że będzie się stale psuł, a wsiadając do samochodu ryzykujemy wypadek. Co więcej, nawet rezygnując z jazdy samochodem ryzykujemy, np. to, że spóźnimy się na spotkanie. Nawet pozostanie w domu jest ryzykowne, gdyż jak wiadomo, katastrofy budowlane też się zdarzają. Wyraźnie więc widać, że zaufanie i ryzyko stale się przeplatają. Są nicią i osnową życia. W każdym działaniu, jakie podejmujemy, dajemy wyraz swojemu zaufaniu lub nieufności i podejmujemy ryzyko, przynajmniej takie, że źle oceniliśmy sytuację. Cechą wspólną tych dwóch aspektów doświadczenia jednostki jest niemożność absolutnej pewności. Nigdy nie możemy uzyskać absolutnej pewności, co czyni wszystko ryzykownym. Jednak brak pewności zmusza nas do zaufania, gdyż w sytuacji absolutnej pewności zaufanie nie jest potrzebne. Obydwa zagadnienia są więc nieodłącznymi elementami zarówno życia jednostki, jak i życia społecznego. Obydwa zagadnienia są też ze sobą nierozerwalnie splecione.

Problemy zaufania i ryzyka znalazły się w ostatnim okresie w obszarze zainteresowania socjologów. O ile w przypadku zaufania jest to nawrót do porzuconego już wcześniej tematu, o tyle w przypadku ryzyka jest to nowy problem. Przyglądając się koncepcjom teoretycznym w naukach społecznych, poświęconych problematyce ryzyka, można zauważyć, iż w wielu pracach autorzy wskazują na zagadnienie zaufania jako ważny czynnik związany z problemem ryzyka. Z drugiej strony w wielu pracach socjologicznych poświęconych problematyce zaufania, pojawia się problem ryzyka. Szczególnie interesujący jest przypadek ryzyka

zaufania, a więc ryzyka jakie podejmujemy, kiedy musimy komuś zaufać. Choć obydwa problemy są ze sobą związane, jednak wciąż brak spójnej koncepcji łączącej na gruncie teoretycznym oba problemy.

Połączenie obu tych zagadnień na gruncie teoretycznym jest ważnym wyzwaniem, przed którym staje współczesna teoria socjologiczna. Jak w tych warunkach prezentują się badania nad zaufaniem i ryzykiem? Obydwa te zagadnienia do tej pory były badane osobno. Wynika to pewnie z braku spójnej teorii łączącej oba problemy. Jednak badania tego typu są konieczne, a ich wyniki mogą przyczynić się w przyszłości do powstania spójnej koncepcji teoretycznej. Połączenie teorii z badaniami jest szczególnie wyraźne w przypadku niektórych paradygmatów badań nad ryzykiem. Znaczenie ryzyka w teorii nauk społecznych rośnie. Dobrym wskaźnikiem tego zjawiska jest postulowana przez Lecha Zachera nowa subdyscyplina socjologii: socjologia ryzyka.[1]

Nowa subdyscyplina mogłaby poddać badaniu rozkład ryzyka w społeczeństwie, opisać poszczególne grupy, w tym grupy zawodowe, ze względu na doświadczane przez nie ryzyko. Najintensywniej rozwijające się obszary zainteresowań związanych z ryzykiem to: zagrożenia ze strony chorób i sposoby ich leczenia, rozwijane na gruncie epidemiologii, zagrożenia ze strony techniki i złożonych systemów technicznych, rozwijane na gruncie badań technologicznych oraz zagrożenia związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstw na rynku, rozwijane na gruncie koncepcji zarządzania ryzykiem. Ten ostatni obszar zainteresowań jest najdłużej związany z zagadnieniami ryzyka, gdyż, jak zostanie to wyjaśnione w rozdziale pierwszym, sam rozwój i kształtowanie się koncepcji ryzyka związane są z jego ekonomicznym wymiarem. Z socjologicznego punktu widzenia interesujące są nie tyle normatywne zalecenia dotyczące zasad radzenia sobie z ryzykiem w kierowaniu firmą, ile społeczny aspekt tego ryzyka, to, jakiego ryzyka doświadczają ci, którzy tymi przedsiębiorstwami kierują. Odwołując się do postulowanych przez Lecha Zachera badań nad ryzykiem, którego doświadczają przedstawiciele różnych grup zawodowych, można wyróżnić przedsiębiorców jako specyficzną grupę społeczno-zawodową, która z jednej strony, w życiu codziennym, doświadcza wszystkich zagrożeń o charakterze egzystencjalnym (np. rozpadu małżeństwa, utraty

[1] L. W. Zacher: *Socjologia ryzyka. Próba nowej subdyscypliny*. W: *Społeczeństwo a ryzyko. Multidyscyplinarne studia o człowieku i społeczeństwie w sytuacji niepewności i zagrożenia*. Red. L. W. Zacher, A. Kiepas. Warszawa – Katowice 1994, s. 20 – 36.

szacunku i poważania społecznego), jakich doświadczają wszyscy ludzie, z drugiej zaś strony, na płaszczyźnie zawodowej doświadczają zagrożeń związanych z kierowaniem firmą. Bliski związek ryzyka i zaufania wymaga uwzględnienia obu tych wątków w badaniach. W ten sposób zrodził się pomysł na niniejsze badania poświecone problemom ryzyka i zaufania w doświadczeniu przedsiębiorców.

Takie zarysowanie tematu ma charakter o tyle nowatorski, że podobnych badań nie prowadzono do tej pory. Po pierwsze, przedsiębiorcy jako grupa społeczno-zawodowa nie byli badani pod kątem doświadczanego przez nich ryzyka. Badania realizowane do tej pory odnosiły się raczej do ryzyka ekonomicznego per se.[2] Jednakże w niniejszych badaniach interesujący był aspekt tego, jakiego ryzyka doświadczają przedsiębiorcy albo inaczej, jak postrzegają ryzyka,[3] z którymi się stykają, jak je oceniają. Po drugie, w dotychczas realizowanych badaniach nie zestawiano problematyki ryzyka i zaufania. Po trzecie, problematyka zaufania również jak dotąd nie była przedmiotem szczególnie intensywnych badań. Brak też znaczących badań poświęconych zaufaniu w doświadczeniu przedsiębiorców.

Jednakże przyjęty temat badań prowadzi do szeregu problemów zarówno teoretycznych, jak i praktycznych, związanych z realizacją badań. Brak wspólnej koncepcji teoretycznej, która nadawałaby się do wykorzystania w badaniach, powoduje konieczność odwołania się do dwóch różnych ujęć teoretycznych problemu zaufania i ryzyka. Ta dwoistość przyjętych perspektyw teoretycznych przekłada się na charakter stawianych pytań badawczych i w konsekwencji na sposób realizacji badań.

Zwracając uwagę na złożoność problematyki należy poddać analizie kilka problemów:

- kogo lub co przedsiębiorcy darzą zaufaniem?
- na jakiej podstawie są gotowi zaufać innym?
- czego oczekują od tych, których obdarzają zaufaniem?
- a także w oparciu o przyjętą teorię: czym zastępują zaufanie, gdy go zabraknie?

---

[2] Por. T. Zaleśkiewicz: *Wymiary percepcji ryzyka w inwestowaniu pieniędzy*. „Czasopismo Psychologiczne" 3/1996, s. 153 – 159; T. T. Kaczmarek: *Zarządzanie ryzykiem handlowym, finansowym i produkcyjnym.* Gdańsk 2002, s. 189 – 203.

[3] Choć w języku polskim pojęcie „ryzyko" występuje tylko w liczbie pojedynczej, a użycie terminu w liczbie mnogiej jest traktowane jako błąd, w niektórych przypadkach, w niniejszej pracy pojęcie „ryzyka" jest stosowane w licznie mnogiej, co podyktowane jest dążeniem do uczynienia tekstu bardziej zrozumiałym. Ponadto, w języku angielskim występuje liczba mnoga terminu „ryzyko" (*risks*). Liczne odwołania do literatury angielskojęzycznej wymagają więc konsekwentnego stosowania terminu w liczbie mnogiej.

Przedstawioną listę problemów związanych z zaufaniem należy uzupełnić o problemy związane z ryzykiem. Problemem konceptualnym, który wymaga rozważenia, jest potencjalny charakter ryzyka. Ryzyko jest zorientowane na przyszłość, jest pewną potencjalnością. Kiedy ryzyko niejako się spełni, kiedy potencjalne niepożądane zdarzenia zajdą, zamiast o ryzyku można mówić o niepowodzeniu, nieszczęściu lub katastrofie. Biorąc to pod uwagę, można przyjąć, że problem doświadczanego ryzyka, to problem tego, co jest uważane za ryzyko przez poszczególne jednostki, a więc problem postrzegania ryzyka. Takie stanowisko prowadzi do przyjęcia określonej teorii i postawienia kilku ważnych problemów:

- co wpływa na postrzeganie wielkości poszczególnych zagrożeń?
- które zagrożenia są postrzegane jako duże, a które jako małe?
- jak cechy jednostkowe wpływają na ocenę wielkości ryzyka?

Uwzględnienie w projekcie badawczym obu zagadnień wymaga odwołania się do tych ujęć teoretycznych, które z jednej strony, mają charakter empiryczny, a z drugiej do takich, które pozwalają na dokonanie operacjonalizacji problematyki.

Problematyka zaufania na gruncie socjologicznym doczekała się kilku ujęć teoretycznych, jednakże tylko jedna z koncepcji łączy dotychczasowy dorobek poszczególnych ujęć. Kiedy większość ujęć teoretycznych problemu zaufania prowadzona jest ze stanowisk różnych ogólnych teorii socjologicznych (np. teorii racjonalnego wyboru, teorii strukturalnej), tylko propozycja Piotra Sztompki łączy te stanowiska i ich ustalenia. Choć teoria ta ma charakter eklektyczny, stanowi to raczej jej atut niż słabą stronę. Trudno więc wskazać dominujący paradygmat socjologiczny, z którego perspektywy prowadzona byłaby analiza zaufania w niniejszej pracy.

Wybór koncepcji teoretycznej ryzyka jest jeszcze trudniejszy, z uwagi na interdyscyplinarność tego problemu. Największym dorobkiem empirycznym spośród wszystkich społecznych teorii ryzyka może wylegitymować się paradygmat psychologiczny. Jednakże wykorzystanie koncepcji psychologicznej na gruncie socjologicznym, wymaga pewnych zmian konceptualnych. Przede wszystkim, konieczne jest przesunięcie akcentu z koncentracji na błędach percepcji, na poznanie tego, co jednostki uważają za ryzykowne. Innymi słowy, zamiast podejścia obiektywistycznego, traktującego ryzyko jako obiektywne, konieczne jest przyjęcie stanowiska słabo konstruktywistycznego, wskazującego, iż ryzyko takie, jakie jawi się jednostkom, dostępne jest jedynie empirycznie. Innymi słowy, ustalenia i metody psychologiczne wykorzystywane są na gruncie socjologicznym dla poznania,

co wpływa na postrzeganie ryzyka i jak poszczególne ryzyka są oceniane, jednakże nie zestawia się tych ustaleń z jakimś „obiektywnym ryzykiem". Z socjologicznego punktu widzenia interesujące jest co i dlaczego ludzie uważają za ryzykowne.

Przyjęcie teorii psychologicznej nie jest jednak wystarczające z uwagi na wybrany temat badań. Chcąc poznać, jak oceniane są różne rodzaje ryzyka, w tym także ryzyka związanego z kierowaniem przedsiębiorstwem, konieczne jest odwołanie się także do ustaleń teorii zarządzania ryzykiem. Chociaż badania mają charakter socjologiczny, interdyscyplinarny charakter ryzyka wymaga odwołań także do sąsiednich dyscyplin.

Z uwagi na charakter problematyki, praca przyjęła następujący układ:

W rozdziale pierwszym zaprezentowane zostało kształtowanie się koncepcji ryzyka i rozwój badań nad ryzykiem na gruncie różnych dyscyplin. Szczegółowo omówione zostały wybrane koncepcje teoretyczne z zakresu nauk społecznych poświęcone problemom ryzyka. Koncepcje te przyjmują określoną kolejność. Najpierw prezentowana jest teoria psychologiczna i występujące na jej gruncie paradygmaty, a także szczegółowo koncepcja teoretyczna Ryszarda Studenskiego, który, w swojej koncepcji postrzegania ryzyka, próbował pogodzić różne stanowiska teoretyczne na gruncie psychologicznej teorii ryzyka. Kolejna prezentowana teoria to teoria kulturowa, rozwijana przede wszystkim na gruncie antropologii kulturowej. Twórcy teorii kulturowej są głównymi krytykami stanowiska obiektywistycznego przyjmowanego przez psychologów. Trzecim z prezentowanych podejść jest ujęcie socjologiczne. Konkretnie zaś omawiane są: koncepcja późnej nowoczesności Anthony'ego Giddensa, „społeczeństwa ryzyka" Ulricha Becka i nawiązujące do niej podejście refleksyjnej nowoczesności. Kolejną omawianą koncepcją jest funkcjonalno–systemowa teoria ryzyka Niklasa Luhmanna. Ostatnim omawianym zagadnieniem jest konstruktywistyczne podejście do problematyki ryzyka. Omawiane teorie są zaprezentowane w takim układzie nieprzypadkowo. Pierwsza z nich ma charakter obiektywistyczny, kolejne ujęcia prezentują różne odmiany podejść słabokonstruktywistyczych, a rozdział zamyka prezentacja podejścia silnie konstruktywistycznego nawiązującego do teorii Michela Foucaulta.

Drugi rozdział poświęcony jest problematyce zaufania. Rozdział rozpoczyna prezentacja ujęć koncepcji zaufania w historii socjologii. Kolejne podrozdziały prezentują podejście do problemu zaufania z różnych perspektyw teoretycznych. Pierwszym omawianym stanowiskiem jest koncepcja zaufania na gruncie teorii

racjonalnego wyboru i stanowisko Colemana nawiązujące do modelu SEU rozwijanego w ramach psychologicznej teorii ryzyka. Drugim niezwykle popularnym ujęciem problemu zaufania jest koncepcja kapitału społecznego, w której zaufanie pełni centralną rolę. W rozdziale prezentowane są dwa podobne stanowiska Francisa Fukuyamy i Roberta Putnama. Kolejny podrozdział prezentuje problem zaufania w koncepcji późnej nowoczesności Anthony'ego Giddensa. Ostatnią zaprezentowaną koncepcją teoretyczną jest socjologiczna teoria zaufania Piotra Sztompki. Teoria ta została omówiona dokładniej niż pozostałe, gdyż do niej odwołuje się projekt niniejszych badań. Rozważania teoretyczne podsumowuje zestawienie teoretyczne zagadnień ryzyka i zaufania oraz perspektyw połączenia tych wątków w jedną spójną koncepcję.

Szczegółowy opis problematyki badawczej i koncepcji badawczej znajduje się w rozdziale trzecim. Rozdział rozpoczynają rozważania problemów dotyczących definiowania przedsiębiorców. Następnie prezentowany jest obszar badań. Po określeniu, kto zostanie poddany badaniu, postawione zostały pytania badawcze. Dokładnemu omówieniu problematyki badawczej towarzyszy prezentacja wskaźników wykorzystywanych w badaniach. Końcową część rozdziału stanowi opis doboru próby, organizacji i przebiegu badań.

Rozdziały czwarty i piąty prezentują wyniki badań przeprowadzonych wśród tyskich przedsiębiorców. W rozdziale czwartym omawiane są szczegółowo wyniki badań. Opisano w nim różne rodzaje zaufania ze względu na wyróżnione obiekty zaufania, oczekiwania jakie przedsiębiorcy mają wobec przedstawicieli wybranych ról społecznych, a także kryteria szacowania wiarygodności osób, którym chcą zaufać. Przedstawione są również preferencje do stosowania określonych substytutów zaufania.

Na zawartość piątego rozdziału składają się wyniki badań analizowanych za pomocą analizy czynnikowej, w wyniku której wyłonione zostały czynniki wpływające na postrzeganie ryzyka. Zanalizowano także rozmieszczenie poszczególnych zagrożeń w powstałej przestrzeni czynnikowej. Ustalenia badawcze obejmują także szacowane za pomocą modelu SEU wielkości ryzyka oraz wpływ czynników podmiotowych na wielkość postrzeganego ryzyka.

Rozdział 1. Teoretyczne aspekty ryzyka

1.1. Ryzyko a nauki społeczne: stanowiska różnych dyscyplin naukowych

Pojęcie ryzyka weszło do języka nauki stosunkowo niedawno. Jednakże relacja między nauką a tym terminem jest specyficzna, gdyż wejście pojęcia do języka różnych dyscyplin naukowych, wiązało się ze zmianami jego rozumienia. Dlatego też rozważania nad różnicami w definiowaniu ryzyka przez przedstawicieli nauk ścisłych i nauk społecznych, a także różnic w definiowaniu tego pojęcia na gruncie różnych dyscyplin nauk społecznych, musi zostać poprzedzone opisem kształtowania się znaczenia terminu „ryzyko".

1.1.1. Kształtowanie się pojęcia ryzyka

Pojęcie ryzyka jest stosunkowo nowym terminem. Jednak ludzkość od zawsze musiała stykać się i radzić sobie z niepożądanymi zdarzeniami, które pojawiając się z zaskoczenia, zostawiały ludzi bezradnymi wobec tego, co zaszło. Z konieczności ludzie radzili sobie z tymi niepożądanymi zdarzeniami na różne sposoby. Najwcześniejszym rozwiązaniem było odwoływanie się do bogów, których wszechmoc, w połączeniu z kapryśną naturą, stanowiła dobre wytłumaczenie nagłych, niespodziewanych katastrof i niepowodzeń. Co więcej, religia dawała jednostkom konkretne instrumenty kontrolne pozwalające radzić sobie z niebezpieczeństwami. Po pierwsze, jednostka otrzymywała zestaw jasnych zaleceń i reguł do przestrzegania, które powinny uchronić ją przed niebezpieczeństwem[4]. Złamanie tych reguł ściągało na nieszczęśnika gniew bogów, a co za tym idzie, karę. Dlatego też w kulturach starożytnych choroba lub ułomność świadczyły o grzechu. Pojawienie się koncepcji grzechu, jako złamania nakazów boskich, pozwalało wytłumaczyć aberrację reguły kary za złamanie zasad religijnych (która jednak nie zawsze następowała) – kara czekała grzesznika po śmierci.

Po drugie, religijna interpretacja rzeczywistości pozwalała oczekiwać, że bogowie ukształtowani na miarę ludzką, dadzą się przebłagać. Instytucjonalni depozytariusze

[4] Np. zakaz spożywania mięsa wieprzowego pojawiający się w religiach Bliskiego Wschodu ma charakter funkcjonalny, gdyż w klimacie panującym w tym regionie świnie mogą przenosić wiele chorób. Choroba spowodowana spożyciem zakazanego (nieczystego) mięsa była obiektywną karą za wykroczenie. Por.: M. Harris: *Krowy, świnie, wojny i czarownice: zagadki kultury*. Przeł. K. Szerer. Warszawa 1985.

mocy religijnej monopolizowali dzięki temu wiedzę dotyczącą niepewnej przyszłości. Złożone, uświęcone praktyki pozwalały zjednać sobie bogów i niejako „zapanować" nad niepewną przyszłością.

Jednakże już wtedy pojawiły się pierwsze zalążki koncepcji ryzyka. Obszarem, w którym wykształciła się świadomość ryzyka – jak nazwalibyśmy to dziś – był handel morski.[5] Wyłaniające się instytucje były „ledwo rozróżnialne od programów religijnych, odwołując się do bóstw opiekuńczych", które jednak z prawnego punktu widzenia pełniły funkcję ubezpieczenia.[6] W podobnej formie były one kontynuowane aż do średniowiecza. W starożytności nie wykształciło się pojęcie ryzyka w formie związku pomiędzy naszymi decyzjami dziś, a skutkami w przyszłości. Zamiast ryzyka posługiwano się pojęciem fortuny.[7]

Pojawienie się koncepcji ryzyka w Europie najczęściej związane było z żeglugą i wyprawami morskimi. Starożytni Rzymianie posługiwali się terminem *risicare* na określenie niebezpiecznego żeglowania w pobliżu skał[8]. Inne źródła zaś wskazują na łaciński termin *riscum*[9] jako związany z wyprawami morskimi. Różnica semantyczna między tymi pojęciami polega na tym, że pojęcie risicare, „oznacza tyle co odważyć się. W tym sensie ryzyko jest raczej wyborem, a nie nieuchronnym przeznaczeniem."[10] Etymologia terminu jest nieznana, niektórzy dopatrują się jej arabskich korzeni.[11] Trzeba także nadmienić, iż autorzy traktujący ryzyko z ilościowego punktu widzenia dopatrują się źródeł koncepcji ryzyka w indoarabskim systemie liczbowym.[12] Sam termin ryzyko pojawił się we wczesnym średniowieczu w odniesieniu do żeglugi[13] i handlu i rozpowszechnił się dopiero wraz z drukiem, wchodząc do języka włoskiego i hiszpańskiego, z których przeszedł do innych języków europejskich: angielskiego, francuskiego i niemieckiego. Jak wskazuje Luhmann – istniało widać zapotrzebowanie na taki termin, skoro istniejące już pojęcia takie jak: szansa, szczęście, odwaga, strach, zagrożenia, przygoda okazały się niewystarczające.[14] W tym czasie pojęcie to oznaczało pewną stawkę, którą można

[5] Por.: A. L. Oppenheim: *The Seafaring Merchants of Ur*. "Journal of the American Oriental Society" 74 (1954), s. 6-17. Za: N. Luhmann: *Risk. A Sociological Theory*. New Brunswick 2005, s. 8.
[6] N. Luhmann: *Risk*…, s. 9.
[7] W mitologii Greków i Rzymian fortuna jest potężniejsza od bogów.
[8] R. Studenski: *Ryzyko i ryzykowanie*. Katowice 2004, s. 15.
[9] D. Lupton: *Risk*. Oxon 1999, s. 5.
[10] P.L. Bernstein: Przeciw *bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*. Przeł. T. Basznia, P. Borzęcki, s. xix-xx.
[11] N. Luhmann: *Risk*…, s. 9.
[12] P.L. Bernstein: *op. cit.*, s. xv.
[13] Oznacza wtedy niepomyślne wydarzenia na morzu.
[14] N. Luhmann: *Risk*…, s. 10.

zyskać bądź stracić i związaną z nią decyzję, którą trzeba podjąć. Ryzyko stało się przeciwieństwem skruchy – religijnego odpowiednika żalu.[15] Również badania nad matematyczną koncepcją ryzyka rozwinęły się dopiero w renesansie wraz z badaniami nad prawdopodobieństwem. Połączenie obu tych ujęć znajduje swój wyraz w słynnym już zakładzie Pascala, gdzie rezygnując z wiary w Boga, ryzykujemy więcej (wieczne potępienie), niż wierząc (koszt mniejszy od zysków).

Zmiany w zakresie znaczeniowym terminu „ryzyko" związane są nieodłącznie z wyłanianiem się nowoczesności. Z racji tego, że nowoczesność należy do pojęć dalece wieloznacznych i nierzadko się wykluczających,[16] należałoby przyjąć definicję nowoczesności Giddensa, zapewniającą koherencję z jego pojmowaniem ryzyka. Nowoczesność odwołuje się do sposobów życia społecznego i organizacji, które wyłaniały się w Europie od siedemnastego wieku i później stały się mniej lub bardziej ogólnoświatowe pod względem swego zasięgu.[17] Wiek osiemnasty przyniósł ideę kwantyfikacji ryzyka jako prawdopodobieństwa niepożądanych zdarzeń. [18] Miało to związek z rozwojem ubezpieczeń. Nieszczęścia jednostek dzięki kwantyfikacji statystycznej stają się ryzykiem o charakterze systematycznym i przewidywalnym. Stąd można je obliczać i rekompensować jego skutki.[19]

W XIX stuleciu ryzyko przeszło kolejną zmianę znaczeniową i zostało związane z jednostką – jej decyzjami, aktywnością, zachowaniami.[20] W tym rozumieniu niespodziewane niepożądane wydarzenia spadające znienacka na ludzi stawały się raczej konsekwencją ich działań i decyzji podjętych wcześniej, a nie wyrokiem boskim.[21] XIX-wieczna koncepcja ryzyka, zakładała także zarówno pozytywne jak i negatywne pojmowanie ryzyka. Negatywne ujęcie ryzyka oznaczało potencjalną stratę w wyniku nieprzewidzianych wydarzeń lub skutków naszych decyzji; pozytywna koncepcja ryzyka przyjmowała, iż można coś zyskać, podejmując określone ryzyko. Negatywnie pojmowane ryzyko weszło do języka potocznego i do dziś występuje choćby w postaci przysłów, np.: „Kto nie ryzykuje, ten w kozie nie siedzi", natomiast

---

[15] Ibidem, s. 11.
[16] R. Nycz: *O nowoczesności jako doświadczeniu*. *Uwagi wstępne*. W: *Nowoczesność jako doświadczenie*. Red. R. Nycz, A. Zeidler – Janiszewska. Kraków 2002, s. 8.
[17] A. Giddens: *The Consequences of Modernity*. Cambridge 1990, s. 1.
[18] Por.: D. Lupton: *op. cit.*, s. 6. oraz P. L. Bernstein: *op. cit.,* s. 6-11.
[19] U. Beck: *From Industrial Society to Risk Society: Questions of Survival, Social Structure and Ecological Environment*. "Theory, Culture & Society" 9/1992, s. 99.
[20] F. Ewald: *Two Infinities of Ri*sk. W: *The Politics of Everyday Fear*. Red. B. Massumi. Minneapolis 1993, s. 226.
[21] Por. D. Lupton: *op. cit.*, s. 6.

ryzyko pozytywne nie zanikło, lecz obszar jego stosowania został mocno ograniczony i dziś występuje w kontekście ekonomicznym[22]. Lupton wyróżnia także ryzyko neutralne, które pojmowane jest w ujęciu ubezpieczenia. Wypadek, który statystycznie może się wydarzyć przypomina grę losu z ubezpieczonym. Jednak wyróżnienie owego neutralnego pojmowania ryzyka nie spełnia warunków podziału ryzyka na negatywne i pozytywne, gdyż z racji potencjalnie tylko negatywnych skutków, utrata zdrowia lub życia w wypadku albo utrata składki ubezpieczeniowej, ryzyko ubezpieczeniowe należałoby włączyć w zakres ryzyka negatywnego wg podziału zaproponowanego przez Lupton.[23]

W XX wieku pojęcie ryzyka staje się synonimiczne do pojęcia niebezpieczeństwa. W języku potocznym pojecie to jest więc niejednoznaczne. Również w medialnym dyskursie publicznym ryzyko utożsamiane jest z niebezpieczeństwem, a jego znaczenie rośnie. Rośnie też częstotliwość jego używania: mamy więc ryzykowny mecz naszych siatkarek, ryzyko kąpieli na niestrzeżonych kąpieliskach, ryzyko związane z piciem skażonej wody, ryzyko utraty oszczędności w wyniku zmian na rynku, itd. Każdy żyjący we współczesnym społeczeństwie mógłby tę listę rozszerzać w nieskończoność. Studia poświęcone pojawieniu się tego terminu wskazują ciągły wzrost od połowy XX wieku z wyraźnym przyspieszeniem w latach siedemdziesiątych. Wydaje się, że wraz z wydarzeniami na świecie po roku 2000, użycie tego terminu znów dostało przyspieszenia. W archiwum Gazety Wyborczej termin „ryzyko" pojawia się w 42516 razy od 12 V 1989 r. do 21 VIII 2007, przy czym w roku 1989 pojawia się tylko 15 razy, a w ciągu 21 dni sierpnia 2007 aż 96 razy. Wzrost zainteresowania ryzykiem ze strony mediów wyrażający się ilością przekazów powoduje w społeczeństwach poczucie wszechogarniającego ryzyka, zagrożenia i niepewności. W połączeniu z olbrzymimi zmianami zachodzącymi w ostatnich 20 latach powoduje to poczucie braku stałości i porządku otaczającej rzeczywistości. Lupton wysuwa hipotezę, iż fascynacja mało prawdopodobnymi katastrofami o niewyobrażalnych skutkach ma swoje źródło w poczuciu, iż to decyzje jednostek lub organizacji mogą do takich doprowadzić.[24] Jednym z elementów przyczyniających się do wzrostu znaczenia problematyki ryzyka

[22] Por. N. Luhmann: *Risk…*, r. 9.
[23] D. Lupton posługuje się dosłownie pojęciami „dobre" i „złe" ryzyko, które tutaj przytoczono jako ryzyko pojmowane pozytywnie lub negatywnie.
[24] D. Lupton: *op. cit.*, s. 11.

jest rozpowszechnienie się tego pojęcia w nauce i podjęcia nad nim badań przez różne dyscypliny. Wkraczanie tego pojęcia w zakres badań naukowych następowało różnymi drogami w wielu dyscyplinach.

1.1.2. Instytucjonalizacja badań nad ryzykiem

Pierwszym ujęciem naukowym ryzyka było właśnie pojęcie prawdopodobieństwa, zaadaptowane później przez nauki ekonomiczne. Powstanie ekonomicznych modeli ryzyka związanego z inwestowaniem (m.in. portfele inwestycyjne minimalizujące ryzyko) jest wynikiem aplikacji pojęć statystycznych i matematycznych ujęć prawdopodobieństwa do nauk społecznych. To właśnie poprzez ekonomię, nauki społeczne wkroczyły na obszar badań ryzyka. Kolejnym kamieniem milowym było sformułowanie przez Johna von Neumana teorii gier, którą Oskar Morgenstern[25] zastosował w analizie ekonomicznej. Teoria gier nie pozostała jednak dorobkiem tylko matematyki i ekonomii, wchodząc także do innych dyscyplin nauk społecznych.

Choć pojęcie ryzyka wkraczało już od XVIII wieku do nauki, pierwsze formalne analizy ryzyka związanego z techniką pojawiły się dopiero na początku XX wieku. Przeprowadzali je inżynierowie, epidemiolodzy, higieniści przemysłowi i in. W tym samym czasie ekonomiści, geografowie, geolodzy, hydrolodzy, psycholodzy, socjolodzy i in. byli zaangażowani w interdyscyplinarne badania nad naturalnymi zagrożeniami i zarządzaniem katastrofami.[26]

Problem ryzyka okazał się być na tyle skomplikowany i wieloaspektowy, iż niemożliwe stało się jego ujęcie na polu tylko jednej dyscypliny. Badania poświęcone ryzyku od samego początku miały charakter multidyscyplinarny i zarazem interdyscyplinarny. Jednak dopiero instytucjonalizacja badań nad ryzykiem, (która dokonała się w pierwszej kolejności w Stanach Zjednoczonych, a w Europie – w Niemczech Zachodnich[27]) pozwoliła wypracować wspólną płaszczyznę badań. Proces instytucjonalizacji zaczął się od funduszy przyznawanych poprzez agencje federalne USA. W 1979 r. powołany został Technology Assesment and Risk Analysis Program, który pełnił funkcję głównego centrum badań nad ryzykiem. W ramach tego programu i konferencji realizowanych w jego zakresie, zarysowały się główne

[25] P. L. Bernstein: *op. cit*., s. 207-221.
[26] D. Golding: *A Social and Programmatic History of Risk Research*. W: *Social Theories of Risk*. Red. S. Krimsky i D. Golding. Westoport – London 1992, s. 25.
[27] Por. L. W. Zacher: *op. cit.*, s. 27.

zagadnienia badawcze poświęcone ryzyku, które do dziś dominują w badaniach, także nauk społecznych.[28] Ważnym elementem procesu instytucjonalizacji były różnego rodzaju centra badawcze poświęcone ryzyku, by wymienić tylko dwa najsławniejsze: Center for Technology, Environment and Developement powołane w 1972 r. na Clark University oraz najważniejszy instytut badań z zakresu psychologii Decision Research, powołany przez Sarę Lichtenstein, Barucha Fichoffa i Paula Slovica. Krokiem milowym na drodze do instytucjonalizacji ryzyka było powołanie w 1980 r. przez nieformalną grupę dwudziestu wiodących badaczy *The Society for Risk Analysis* i jego czasopisma: *Risk Analysis*, które ukazuje się do dnia dzisiejszego i jest najważniejszym pismem poświęconym ryzyku.[29] Choć struktura członków towarzystwa wykazuje wyraźną dominację liczbową przedstawicieli nauk biologicznych i technicznych, to czasopismo zachowuje równowagę publikacji z wszystkich dziedzin. Golding sugeruje, iż to właśnie wejście nauk społecznych w obszar badań nad ryzykiem spowodowało zmianę postrzegania tego zjawiska.

Takie problemy, jak ujawnione przez psychologów różnice w ocenie ryzyka przez ekspertów i laików, spowodowały, iż badania z zakresu nauk społecznych stały się niezbędne dla rozwiązania problemów związanych z ryzykiem. Ryzyko należy zatem uznać za jeden z najważniejszych obszarów badawczych będących pomostem między naukami społecznymi a naukami przyrodniczymi.

1.1.3. Problem ryzyka w ujęciu różnych dyscyplin

Wielość perspektyw i ujęć ryzyka w różnych dyscyplinach pociąga wielość ich klasyfikacji. Klasyfikacje te opierają się na różnych kryteriach,[30] jednak najważniejszy

---

[28] *The Analysis of Actual versus Perceived Risk*. Red. V. T. Covello, W. G. Flamm, J. V. Rodricks, R. G. Tardiff. Nowy Jork 1983; *Low Probability/High Consequence Risk Analysis*. Red. R. A. Waller, V. T. Covello. Nowy Jork 1984; L. B. Lave, J. Menkes: *Managing Risk: A Joint U.S. – German Perspective*. "Risk Analysis" 5 (1)/1985, s. 17-23; *Environmental Impact Assessment, and Risk Analysis: Contributions from the Psychological and Decision Sciences*. Red. V. T. Covello, J. L. Mumpower, P. J. M. Stallen, V. R. R. Uppulari. Berlin 1985; *Risk Analysis in the Private Sector*. Red. C. Whipple, V. T. Covello. Nowy Jork 1985. Za: D. Golding: *A Social…*

[29] Inne ważne czasopisma to m. in.: "Risk Abstracts, Journal of Risk and Uncertainty" i "Risk: Issues in Heath and Safety." Za: D. Golding: *A Social…*, s. 45.

[30] Por. W. Lowrance*: Of Acceptable Risk: Science and the Determination of Safety*. Los Altos, CA 1976; C. Hohenemser, R. W. Kates, P. Slovic: *The Nature of Technological Hazard*. "Science" 220/1983, s. 378-384; C. Hohenemser, R. W. Kates, P. Slovic: *A Casual Taxonomy*. W: *Perilous progress: Managing the Hazards of Technolog*y. Red.: R. W. Kates, C. Hohenemser, J. X. Kasperson. Boulder, CO 1985, s. 67-89; C. A. J. Vlek, P. J. M. Stallen: *Rational and Personal Aspects of Risk*. "Acta Psychologica" 45/1980, s. 273-300; B. Fischhoff, S. Watson, C. Hope: *Defining Risk*. "Policy Sciences". 17/1984, s. 123-139; C. Starr: *Social Benefit Versus Technological Risk: What Is Our Society Willing to Pay for Safety?* "Science" 165/1969, s. 1232-1238; P. Slovic, B. Fischhof, S. Lichtenstein: *Perceived Risk: Psychological Factors and Social Implications*. "Proceedings of the Royal Society of London".

podział wynika z podziału dyscyplin naukowych, z którymi związane są poszczególne perspektywy badawcze.[31]

Podejście techniczne do ryzyka obejmuje wg Renna podejście statystyczne, epidemiologiczne (lub toksykologiczne) oraz probabilistyczne.[32] Analiza statystyczna ryzyka przyjmuje jako obiekty ryzyka realne, mierzalne szkody dla zdrowia ludzi lub środowiska. Dane zebrane dotychczas pozwalają na ekstrapolację ich wyników na przyszłość i estymację ryzyka związanego z danym obiektem lub zjawiskiem. Np. ryzyko śmierci w wyniku wypadku samochodowego można wyprowadzić ze stosunku liczby samochodów jeżdżących po drogach, do ilości wypadków śmiertelnych na rok. Taka estymacja ma charakter obiektywistyczny i uniwersalny. Wykorzystywane jest to ujęcie przede wszystkim w branży ubezpieczeniowej. Słabość tego ujęcia polega na założeniu kontynuacji dotychczasowych trendów, jeśli z roku na rok przybywa wypadków o 5%, to nie oznacza, iż w przyszłym roku ilość wypadków również wzrośnie. Takie wnioskowanie w praktyce bywa zawodne.

Podejście medyczno – środowiskowe jest do pewnego stopnia podobne do podejścia statystycznego, z tą różnicą, że do szacowania wielkości potencjalnej szkodliwości i niebezpieczeństwa wykorzystuje się wyniki badań toksykologicznych lub epidemiologicznych, które pozwalają przewidywać jak wielkie jest ryzyko zachorowania (czy to w odniesieniu do jednostki, czy też do wielkości populacji) na daną chorobę, w zależności od różnych czynników, np.: wirulencji danego patogenu. Podobnie jak w podejściu statystycznym ryzyko ma tutaj charakter kwantyfikowalny. Podobne szacunki można także wykonywać nie tylko w odniesieniu do populacji ludzkiej, ale także do populacji innych gatunków. Można więc szacować także ryzyko wyginięcia danego gatunku zwierząt lub roślin. Największą słabością tego ujęcia są tylko przybliżone wielkości, gdyż dokładnego ryzyka śmiertelności danej populacji nie można zbadać na niej samej.

A.376/1981, s. 17-34; P. Slovic: *Perception of Risk* "Science" 236/1987, s. 280-285; D. von Winterfeldt, W. Edwards: *Patterns of Conflict About Risky Technologies*. "Risk Analysis" 4(1)/1984, s. 55-68; O. Renn: *Risikowahrenehmung – Psychologische Determinanten bei der intuitiven Erfassung und Bewertung von technischen Risiken.* W: *Risiko in der Industriegesellschaft* . Red.: G. Hosemann, Norymberga 1989, s. 167-192. Za: O. Renn: *Concepts of Risk: A Classification*. W: *Social Theories of Risk*. Red. S. Krimsky i D. Golding. Westoport – London 1992.

[31] Podział przytaczany za O. Renn: *Concepts*…, s. 53-79.

[32] Ibidem, s. 58-59.

Podejście probabilistyczne stosowane jest w analizie bezpieczeństwa złożonych systemów technicznych. Analiza prawdopodobieństwa awarii poszczególnych części systemu (np.: ryzyko uszkodzenia zaworu) pozwala na zmniejszenie niebezpieczeństwa wypadku przy pomocy tzw. analizy drzew usterek (każda usterka może pociągnąć za sobą szereg negatywnych skutków, które kumulując się, mogą prowadzić do katastrofy). Metoda znajduje zastosowanie w wykrywaniu mankamentów złożonych systemów technicznych, jednak sama nie jest pozbawiona pewnych słabych stron. Konstrukcja „drzew usterek" pozwala na dokładną analizę skutków pojedynczej usterki (np. wyciek łatwopalnej cieczy wskutek uszkodzenia zaworu), jednak sprawa komplikuje się w sytuacji wystąpienia dwóch usterek w tym samym momencie. Analizy probabilistyczne nie radzą sobie z takimi sytuacjami, gdyż liczba możliwych kombinacji usterek jest w złożonych systemach technicznych tak wielka, że przewidzenie wszystkich sytuacji jest po prostu niemożliwe. Najlepszym przykładem zawodności tej metody jest katastrofa w Three Mile Island.

Wspólnym elementem **podejść technicznych** do ryzyka jest zatem obiektywistyczne, probabilistyczne i kwantyfikowalne ujmowanie tego zagadnienia, zaś ich stosowanie ma na celu redukcję ryzyka; jest to jednak okupione pewnym zawężeniem pojmowania jego zakresu. Z tak pojmowaną analizą ryzyka wiąże się problem laika-eksperta. Problem ten polega na ujmowaniu przez ekspertów i laików innych zjawisk jako ryzykownych. W ujęciu technicznym ryzyko pojmowane jest jako zewnętrzny w stosunku do jednostek fakt. Większość specjalistów zajmujących się ryzykiem z probabilistycznego punktu widzenia traktuje swoje kalkulacje jak obiektywne fakty lub prawdy absolutne. Ryzyko jest więc faktem realnie istniejącym, identyfikowanym w trakcie badań naukowych.[33] Laicy jednak posługują się często różnymi innymi kryteriami szacowania ryzykowności, niż tylko racjonalnością instrumentalną. Właśnie problem różnic oceny ryzyka przez laików i ekspertów stał się jednym z katalizatorów badań nad ryzykiem na obszarze nauk społecznych.

Renn wskazuje także na to, że „ograniczenia technicznej analizy ryzyka odnoszą się nie tylko do szacowania ryzyka i zarządzania nim, ale także identyfikacji i kwantyfikacji. Techniczne analizy ryzyka opierają się na wielu pozanaukowych

[33] D. Lupton: *op. cit.*, s. 18.

założeniach, takich jak: selekcja zasad identyfikacji niepożądanych efektów, wybór koncepcji probabilistycznej oraz przypisywanie równej wagi prawdopodobieństwu i zasięgowi [zagrożenia przyp. Ł.T.]. Wszystkie te konwencje mogą być bronione poprzez rozumowanie logiczne, ale reprezentują one tylko części tego, co jednostki i społeczeństwo doświadczają jako ryzyko"[34]

W naukach społecznych nie sposób pominąć **ujęcia ekonomicznego**. W pewnych elementach jest bowiem podobne do ujęcia technicznego, np. stosuje logikę instrumentalną. Ekonomiczne ujęcie ryzyka opiera się na założeniu racjonalności jednostki, która dąży do maksymalizacji własnej użyteczności. Niewątpliwą zaletą tego modelu w stosunku do ujęć technicznych jest rezygnacja z „narzucania" tego, co stanowi ryzyko. Ryzykiem, w tym ujęciu, dla każdej jednostki może być coś innego. Zagrożenie dla życia i zdrowia nie przestaje być ryzykiem, ale nie jest już jedynym jego obszarem. W zasadzie, zagrożenie wszelkich dóbr i celów cennych dla jednostki jest ryzykiem. Zasada użyteczności opierająca się na satysfakcji jednostki pozwala, z jednej strony, na wspomnianą już uniwersalizację obszarów ryzyka, z drugiej zaś, na ich kwantyfikację i co za tym idzie porównywalność.[35] Jednostki dążąc do maksymalizacji swojej satysfakcji, pragną osiągnąć to minimalnym kosztem. Kalkulacja kosztów do zysków jest więc podstawowym narzędziem ekonomicznej estymacji ryzyka. Ryzyko pojawia się tu w podwójnej postaci: po pierwsze, jako potencjalna strata satysfakcji, po drugie, jako element decyzji. Podejmowanie decyzji w warunkach niepewności (a z taką sytuacją mamy prawie cały czas do czynienia na rynku) obarczone jest pewnym obliczalnym ryzykiem.[36] Dążąc do maksymalizacji użyteczności, racjonalnie kalkulująca jednostka wybierać będzie te alternatywy, które dają maksymalne korzyści przy najmniejszym prawdopodobieństwie porażki. Ewaluacja preferencji jest sposobem na uwzględnienie subiektywnie odczuwanych przez jednostkę priorytetów i celów. Model ekonomiczny pozwala także na bardziej rozbudowane strategie uwzględniające optymizm/pesymizm jednostki lub też jej awersję do ryzyka.[37] Słabe strony ekonomicznej koncepcji ryzyka są w zasadzie powieleniem i konsekwencją słabości modelu ekonomicznego. Model ten odnosi się do decyzji racjonalnie kalkulującej jednostki, a w życiu codziennym wiele decyzji podejmowanych jest na poziomie

[34] O. Renn: *Concepts*…, s. 60.
[35] Ibidem, s. 62.
[36] Jeśli przyjmiemy definicję Knighta ryzyka jako kalkulowanej niepewności.
[37] Por. O. Cetwiński: *Ryzyko w przesłankach decyzji*. W: *Społeczeństwo a ryzyko*…, s. 51-58.

ponadjednostkowym. Skutki tych decyzji dotykają często osoby bezpośrednio niezaangażowane w podejmowanie tych decyzji i wreszcie jednostki wcale nie są tak racjonalne jak zakłada to model.[38]

Problem stanowią także skutki racjonalnych decyzji. Najlepiej ilustruje to Renn, podając przykład lokalizacji składowiska szkodliwych odpadów. Zgodnie z logiką modelu ekonomicznego, wybierając miejsce ulokowania składowiska odpadów należałoby zorganizować przetarg, w którym miejscowości mogłyby zgłaszać swoje oferty, a „zwycięzcą" stawałaby się ta miejscowość, która zaoferuje najkorzystniejsze warunki składowania (tj. najmniejszym kosztem). Z racji tego, że składowisko odpadów nie jest pożądanym sąsiedztwem, należy przypuszczać, że przetarg organizować będą bogaci, a miejsca składowania będą w rejonach najbiedniejszych, gdzie dawać będą określone korzyści: miejsca pracy na składowisku i pieniądze płynące z opłat za składowanie. W zasadzie, zadziałała tutaj racjonalność rynku, gdyż wszystkie strony powinny być usatysfakcjonowane. Bogaci zmaksymalizowali swoją użyteczność, gdyż pozbycie się niebezpiecznych substancji z własnego otoczenia było dla nich cenniejsze niż koszty związane ze składowaniem, a biedni zyskali określone świadczenia finansowe płynące z opłat. Problem jest jednak bardziej złożony, gdyż prowadzi do dalszej marginalizacji obszaru biedy. Takie nowe „sąsiedztwo" nie tylko minimalizuje szanse na pozyskanie inwestycji, ale także powoduje obniżenie wartości gruntów. Dokładnie odwrotnie dzieje się w regionie, który pozbył się tych odpadów. W efekcie biedni stają się biedniejsi, co niekoniecznie jest najbardziej racjonalne.[39]

Na zakończenie kwestii modelu ekonomicznego konieczne jest jeszcze zwrócenie uwagi na problem wartości szacowanego ryzyka. W szacowaniu kosztów do zysków jest to przede wszystkim przelicznik finansowy, który jest trudno przekładalny na ryzyko np. utraty zdrowia. Ekonomiczna analiza ryzyka rozszerza więc zakres rozumienia ryzyka w porównaniu z technicznym jego ujęciem, jednakże powiela problemy związane np. z cechującą te ujęcia racjonalnością instrumentalną.

Psychologiczne ujęcie ryzyka związane jest w dużej mierze ze wspomnianym już problemem eksperta-laika. Próba zrozumienia tego irracjonalnego (na gruncie ujęć technicznych) zachowania laików przypisujących wielkość ryzyka odmiennie od wyliczeń eksperckich, doprowadziła do badań psychologicznych

[38] O. Renn: *Concepts*…, s. 62.
[39] Por. Ibidem, s. 63.

nad postrzeganiem i skłonnością do ryzyka. Badania te przyniosły nie tylko wiele nowych, zaskakujących zależności (np. spodziewana wielkość ofiar jest, co prawda, skorelowana z postrzeganą ryzykownością sytuacji – ale wyjaśnia to tylko 20 procent zmienności),[40] ale także propozycji wyjaśniających pojmowanie ryzyka przez laików. Renn wylicza trzy sposoby, na które ujęcie psychologiczne rozszerza pojmowanie ryzyka: po pierwsze, bierze pod uwagę osobiste preferencje dotyczące prawdopodobieństw (np. jednostki są skłonne szacować wymuszone ryzyko jako większe niż dobrowolne). Co więcej, jednostki niekoniecznie dążą do maksymalizacji bezpieczeństwa, a raczej dokonują pewnego wyważenia opcji, które pozwalają zarówno na satysfakcjonujący zysk, jak i uniknięcie większych porażek. Po drugie, wykryte inklinacje (*biases*) wpływające na zdolność do kalkulowania ryzyka (np. ryzyko, które łatwo sobie przywołać w pamięci jest postrzegane jako bardziej prawdopodobne), które przeczą zasadom logiki. Po trzecie, ujęcie to podkreśla znaczenie zmiennych kontekstowych w kształtowaniu indywidualnej oceny ryzyka (np. wkrótce po utracie samochodu w wyniku kradzieży jednostka postrzega to ryzyko jako większe).[41] Psychologiczne ujęcie ryzyka koncentruje się na jednostce i postrzeganym przez nią ryzyku. Jednostki bowiem reagują nie na ryzyko obiektywnie istniejące (ryzyko eksperckie), ale na dostrzegane przez siebie zagrożenia. Zrozumienie zasad kierujących postępowaniem i postrzeganiem ryzyka jest wysoce utrudnione przez wielość heurystyk, inklinacji i wymiarów, w jakich ludzie postrzegają i pojmują to zjawisko – jest niemal niemożliwe złożenie ich w jeden wspólny wymiar pozwalający na porównywanie indywidualnych percepcji ryzyka.[42] W porównaniu z wcześniejszymi koncepcjami ryzyka, psychologiczne ujęcie ma charakter wielowymiarowy, nieredukowalny do zwykłej kalkulacji prawdopodobieństwa i jego skutków. Jak wskazuje Renn: „większość ludzi odczuwa ryzyko jako zjawisko wielowymiarowe i integruje swoje wierzenia odnośnie natury ryzyka, przyczyny ryzyka i związanych z nią przekonań oraz warunków podejmowania ryzyka w jeden spójny system”[43] Ujęcie psychologiczne znajduje się więc niejako pomiędzy technicznym i ekonomicznym ujęciem ryzyka, a socjologicznym i antropologicznym (społeczno-kulturowym). Renn klasyfikuje je jako wielowymiarowe i subiektywistyczne, a więc

[40] O. Renn: *Technology, Risk and Public Perception*. “Applied Systems Analysis” 4(2)/1983, s. 50-65; H. Jungermann, P. Slovic: *Die Psychologie der Kognition und Evaluation von Risiko*. W: *Technik und Gesellschaft.* Red.: G. Bechmann, H. Nowotny. Opladen 1982; O. Renn: *Concepts*…, s. 65.
[41] O. Renn: *Concepts*…, s. 64-65.
[42] Ibidem, s. 66; P. Slovic: *Perception of Risk*. “Science” 236/1987, s. 280-285.
[43] O. Renn: *Concepts*…, s. 66; O. Renn: *Risikowahrenehmung*…, s. 167-192.

podobne do ujęć socjologicznych, natomiast Lupton stawia je w opozycji do koncepcji społeczno-kulturowych, zaliczając je wraz z technicznym i ekonomicznym do koncepcji probabilistycznych i obiektywistycznych. W tej sytuacji nader celna wydaje się uwaga Bradbury'ego, iż badając jednostkową odpowiedź na ryzyko, te badania zapewniają subiektywistyczną interpretację wewnątrz obiektywistycznego paradygmatu.[44]

Najsłabszą stroną psychologicznej analizy ryzyka jest wyjaśnienie źródeł specyficznego postrzegania ryzyka przez laików i nieuwzględnianie zmiennej kulturowej nie tylko w badaniach międzynarodowych, ale także w badaniu poszczególnych grup społecznych.

Socjologiczne koncepcje ryzyka są stosunkowo liczne, co stanowi pokłosie wieloparadygmatyczności dyscypliny. Wielość paradygmatów teoretycznych w socjologii przekłada się często w prosty sposób na wielość socjologicznych ujęć ryzyka, gdyż ryzyko widziane z różnych punktów widzenia często odmiennie się prezentuje. Taka obfitość ujęć teoretycznych powoduje konieczność klasyfikacji.[45] Zarówno Renn jak i Lupton zwracają uwagę na konstruktywistyczne lub też obiektywistyczne nacechowanie danej perspektywy. Teorie o orientacji obiektywistycznej traktują ryzyko jako realnie istniejące w rzeczywistości, dające się skalkulować i przewidzieć. Im bardziej konstruktywistyczne nacechowanie ma teoria, tym silniejszy jest pogląd, iż ryzyko jest właśnie konstruowane społecznie. W skrajnej postaci oznacza to, z jednej strony, że ryzyko samo w sobie nie istnieje, gdyż to decyzja ludzi, by obudować dane zjawisko pojęciami ryzyka i zagrożenia powoduje przypisanie tej cechy i wytworzenie społeczne ryzyka, z drugiej strony, można powiedzieć, że wszystko jest ryzykiem, gdyż każdy przedmiot, każde zjawisko może stać się ryzykowne. Np. bieżąca woda z kranu, która znajduje się na poziomie oczywistości codziennego życia, staje się nagle ryzykiem, kiedy ludzie stwierdzają, że została skażona np. drobnoustrojami. Określenie wody jako skażonej jest

---

[44] J. Bradbury: *The Policy Implications of Differing Concepts of Risk*. "Science, Technology & Human Values" 14(4)/1989, s. 380-399. Za: D. Lupton: *op. cit.*, s. 22.

[45] Por.: R. A. Stallings*: Organizational Change and the Sociology of Disaster*. W: *Sociology of Disaster*. Red. R. R Dynes, B. de Marchi, C. Pelanda. Mediolan 1987, s. 240-257; G. A. Kreps: *Classical Themes, Structural Sociology and Disaster Research*. W: *Sociology of Disaster*…, s. 357-401; P. J. May: *Social Science Perspective: Risk as Disaster Preparedness*. "International Journal of Mass Emergencies and Disaster" 7(3)/1989, s. 281-303; J. A. Bradbury: *op. cit.*, s. 380-399; J. F. Jr. Short: *On Defining, Describing, and Explaining Elephants (and Reactions to Them): Hazards, Disasters, and Risk Analysis. "*International Journal of Mass Emergencies and Disaster" 7(3)/1989, s. 379-418; T. Dietz, R. Scott Frey, E. Rosa: *Risk, Technology and Society*. W: *Handbook of Environmental Sociology*. Red. R. E. Dunlap, W. Michelson. Westport 2001. Za: O. Renn: *Concepts*…, s. 54.

elementem konstrukcji ryzyka, gdyż woda ta jest w rzeczywistości tą samą wodą, którą była przed momentem nazwania jej ryzykowną. Renn zwraca także uwagę na strukturalny lub jednostkowy charakter ujęć teoretycznych. Jest to wymiar określający poziom analizy. Teorie o nastawieniu strukturalistycznym badają zachowanie się grup i struktur społecznych, natomiast jednostkowe koncentrują się na agregacji zachowań jednostkowych. Złożenie tych dwóch wymiarów daje pewną przestrzeń, w której mogą się lokować główne socjologiczne koncepcje ryzyka (wykres 1.1.).

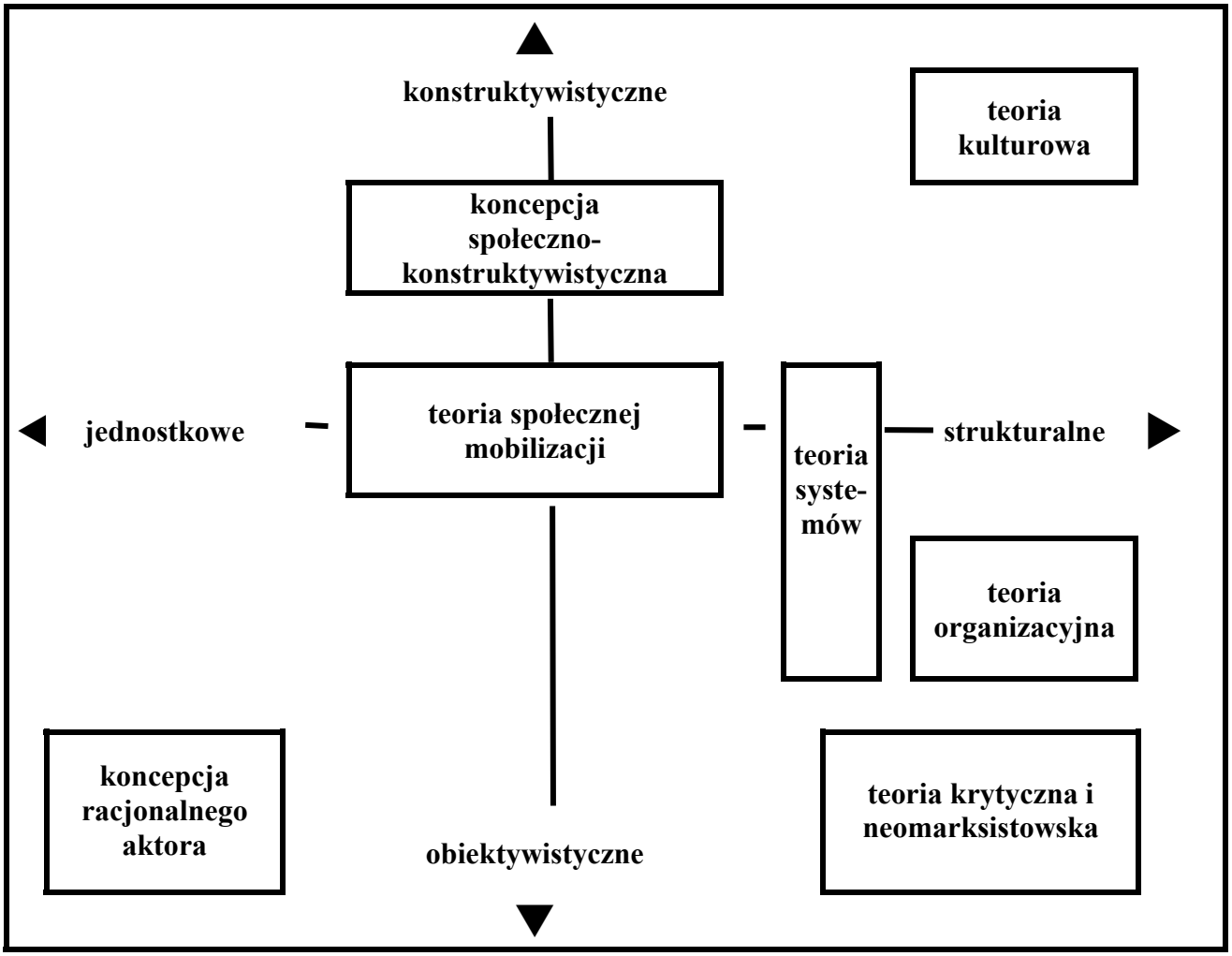
Ulokowana w tej przestrzeni **koncepcja racjonalnego aktora** przyjmuje podobne założenie dotyczące racjonalności jak perspektywa psychologiczna i ekonomiczna. Działania jednostek postrzegane są jako celowe działania służące realizacji określonych przez nie celów. Jeśli dana jednostka lub grupa jednostek będzie odczuwać jakieś ryzyko, to będzie mobilizowała i podejmowała działania polityczne, mające na celu zminimalizowanie tego ryzyka. Może to prowadzić do konfliktu interesów z innymi jednostkami, które są beneficjentami tego ryzyka. Ryzyko jest tutaj realnie istniejące, a działania ludzkie są racjonalną reakcją na te zagrożenia. Jednostki poszukują najlepszych sposobów wyjścia z sytuacji. [46]

Teoria społecznej mobilizacji odnosi się do przyczyn działania ludzi: zarówno na poziomie motywacji jednostkowej do podjęcia działania, jak i warunków strukturalnych, koniecznych do osiągnięcia sukcesu przez grupy społeczne. W odniesieniu do ryzyka ujęcie to koncentruje się na takim doświadczeniu ryzyka, które powoduje aktywność jednostek oraz „skutków społecznego przetwarzania ryzyka wśród różnych aktorów społecznych”.[47]

[46] O. Renn: *Concepts*…, s. 69. Por. także: R.M. Dawes: *Rational Choice in an Uncertain World.* San Diego 1988.

[47] O. Renn: *Concepts*…, s. 69. Por. także: J. D. McCarthy, M. N. Zald: *Resource Mobilization and Social Movements: A Political Theory.* “American Journal of Sociology” 82/1977, s. 1212-1241; N. S. J. Watts: *Mobilisierungspotential und gesellschaftspolitische Bedeutung der neuen sozialen Bewegungen*. W: *Neue soziale Bewegungen in der Bundesrepublik Deutschland*. Red. R. Roth, D. Rucht. Frankfurt 1987; W. A. Gamson: *The Strategy of Social Protest*. Homewood 1975; H. McAdam, J. D. McCarthy, M. N. Zald: *Social Movements*. W: *Handbook of Sociology*. Red. N. Smelser. Newbury Park 1988; B. Klandermanns: *Mobilization and Participation: Social Psychological Expansion of Resource Mobilization Theory*. “American Sociological Review” 49/1984, s. 583-600.

Wykres 1.1. Główne socjologiczne koncepcje ryzyka



Wykres za: O.Renn. *Concepts of Risk: A Classification*. W: *Social Theories of Risk*. Red. S. Krimsky, D. Golding. Westport – Londyn 1992, s. 68.

Teoria organizacyjna na gruncie ryzyka wskazuje dwa ważne elementy poszerzające perspektywę techniczną. Po pierwsze, zwraca uwagę na problem rutynizacji zadań, który mocno wpływa na sprawność wykonywania działań. W ujęciu teorii organizacji jest ona postrzegana jako zwiększająca prawdopodobieństwo błędu. Należy jednak zastanowić się także nad pozytywnymi skutkami rutynizacji, zwłaszcza w sytuacjach ryzykownych, jak np. żołnierze na polu walki czy grupa strażaków. Drugim, podkreślanym zagadnieniem przez teorię organizacyjną, jest wskazanie, że zmienną jest rozproszenie odpowiedzialności i kontroli.[48] Uwzględnienie tych

[48] O. Renn: *Concepts*…, s. 70. Por. także: C. Perrow: *Normal Accidents: Living wit High-Risk Technologies*. Nowy Jork 1984; L. Clarke: *Acceptable Risk?: Making Choices in a Toxic Environment*. Berkley 1989.

zmiennych w szacowaniu ryzyka technicznego pozwala na bardziej precyzyjne poszukiwanie słabych punktów danych systemów technicznych, z tą różnicą, iż teraz poszukuje się ich na styku techniki i działań ludzi.

Teoria krytyczna skupia się na problemie emancypacji w kontekście ryzyka, zwracając uwagę na jego normatywny aspekt. W centrum jej uwagi znajdują się grupy i zbiorowości w ich dążeniu do określenia własnego poziomu akceptowalnego ryzyka. Ze strony teoretyków płynie więc zarzut braku legitymizacji obecnej polityki związanej z ryzykiem, gdyż sprowadza się do przemocy – przymusowego stosowania określonych rozwiązań jednych grup społecznych wobec drugich (co należy rozumieć: dominujących wobec słabszych), które mogą być sprzeczne z interesami grup ponoszących to ryzyko.[49] Innymi słowy, w centrum zainteresowania teorii krytycznej znajduje się tradycyjna gra interesów i władzy w nowym kontekście ryzyka. Pojawiają się więc nowe problemy nierównej dystrybucji nie tyle zasobów, ile ryzyka. Ograniczenia tej metody leżą w samej istocie zjawiska. O ile jej twierdzenia mogą być stosowane do ryzyka dotykającego określone jednostki, grupy lub zbiorowości, o tyle, w przypadku ryzyka na dużą skalę (tradycyjnie nazywanego ryzykiem o wielkich skutkach i małym prawdopodobieństwie) jak np. wojna nuklearna czy katastrofa ekologiczna na dużą skalę (np. eksplozja w Czarnobylu) tradycyjne podziały klasowe zanikają lub przynajmniej tracą na znaczeniu, różnicując tylko możliwości radzenia sobie ze skutkami takiego wydarzenia.

Teoria systemów jest obecnie bardziej aktywna w Europie niż w Stanach Zjednoczonych. Ryzyko ujmowane w kontekście teorii systemowej ewoluuje wraz z subsystemami, które pojawiają się wskutek ewolucji samego makrosystemu społecznego. W ujęciu teorii systemowej, problemy makrosystemu są rozwiązywane przez funkcjonalnie powstałe subsystemy, które jednak wskutek działania generują własne problemy. Subsystemy te wytwarzają własną wiedzę i własny kod odniesienia, są to więc systemy autopietyczne.[50] W społeczeństwie konkurują więc różne systemy wiedzy i różne kody z nimi związane, „które są przedmiotem selekcji i adaptacji. Te kryteria selekcji stanowią bazę do oceny odczuwanych korzyści dla makrosystemu

[49] O. Renn: *Concepts*…, s. 70-71. Por. także: W. R. Dombrowski: *Critical Theory in Sociological Disaster Research*. W: *Sociology of Disasters*…;
[50] N. Luhmann: *Risk*…; Por. także: R. Munch: *The Contribution of German Social Theory to European Sociology*. W: *Sociology in Europe – In Search of Identity*. Red. B. Nedelmann, P. Sztompka. Berlin – Nowy Jork 1993.

w celu podtrzymania jego biologicznych, społecznych i kulturowych funkcji”[51] Kwestia potencjalnej nieprzekraczalności logiki subsystemów jest kwestią sporną w ramach teorii, np. Luhmann twierdzi, że są one szczelne i nieprzekraczalne.[52] Jeśli jego założenie jest prawdziwe, wymiana wiedzy pomiędzy systemami jest niemożliwa, a powyższy model selekcji zagrożeń i korzyści nierealny. Jak sugeruje Zacher „faktem jest, iż następuje jakaś transcendencja i pojawiają się jakieś kody zewnętrzne i bardziej uniwersalne, które mogą stanowić subregułę (…) bądź nadregułę.”[53] Jak wskazuje Renn, zagrożenia w tym ujęciu mogą być zarówno realne – promując ewolucyjną adaptację, bądź konstruowane – podtrzymując i utwierdzając pewność siebie i poczucie bezpieczeństwa wewnątrz systemu.

Ostatnią, wyróżnioną przez Renna socjologiczną teorią ryzyka jest **koncepcja społeczno-konstruktywistyczna**. „Konstruktywiści argumentują, że ryzyko nigdy nie jest w pełni obiektywne lub poznawalne poza naszym systemem wierzeń lub stanowisk moralnych. Ludzie i ich świat społeczny znajdują się w dialektycznym związku, w którym wzajemnie się kształtują. (…) Z perspektywy konstruktywistycznej każda wiedza na temat ryzyka jest związana z kontekstem społeczno–kulturowym, w którym powstała. Wiedza naukowa lub jakakolwiek inna nigdy nie jest wolna od wartości, ale raczej jest produktem pewnego sposobu patrzenia. Wiedza ekspertów jest więc postrzegana jako tak samo konstruowana jak wiedza laików. Ryzyko jest więc stale konstruowane i negocjowane jako część sieci interakcji społecznych i formułowania znaczeń. Istnieje pewien kulturowy wzór, sposobów w jakie konkretne zjawiska są postrzegane i traktowane jako ryzyka i ten wzór jest przedmiotem zmiany w czasie i przestrzeni.”[54] Polityka ryzyka jest wynikiem ścierania się interesów grup społecznych, które w różny sposób pojmują i definiują ryzyko. Wypracowywany kompromis i konieczność komunikowania ryzyka stanowią element konstruujący ryzyko – tworząc pewne ramy i ograniczenia konstruowania rzeczywistości.[55]

---

[51] O. Renn: *Concepts*…, s. 70.
[52] N. Luhmann: *Okologishe Kommunikation*. Opladen 1986; Idem: *Technology, Environment and Social Risk: A Systems Perspective*. “Industrial Crisis Quarterly” 4/1990, s. 223-231.
[53] L. W. Zacher: *op. cit.*, s. 29.
[54] D. Lupton: *op. cit.*, s. 29.
[55] O. Renn: *Concepts*…, s. 71. Por. także*:: The Social and Cultural*; W. A. Gamson, A. Modigliani: *Media Discourse and Public Opinion on Nuclear Power: A Constructionist Approach*. “American Journal of Sociology” 95/1989, s. 1-37; S. Rayner: *Risk and Relativism in Science for Policy*. W: *The Social and Cultural*…, s. 5-23; R. P. Appelbaum: *The Future Is Made, Not Predicted: Technocratic Planners vs. Public Interests*. “Society” 5/1977, s. 49-53; T. Dietz, P. C. Stern, R. W. Rycroft: *Definitions of Conflict*

Dwuznaczny, w podziale Renna, jest status teorii kulturowej, która z jednej strony, została umieszczona na wykresie razem z teoriami socjologicznymi, z drugiej zaś, stanowi (wg Renna) osobną kategorię analizy związaną przede wszystkim z antropologią kulturową. Teoria kulturowa przyjmuje, iż różne „społeczne reakcje wobec ryzyka są zdeterminowane i ukształtowane przez wzory kulturowych wierzeń”[56] Analiza ta odbywa się na poziomie grupowym, więc owe wzory odnoszą się do grup społecznych, nie zaś do jednostek. Jeśli możemy mówić o jednostkach w ramach ujęcia kulturowego, to raczej próbując wyjaśnić zachowania jednostek w oparciu o przynależność do określonych typów społecznych. Wychodząc od analizy społeczności prymitywnych, ujęcie kulturowe adaptuje antropologiczny schemat *grid-group,* wyróżniający podstawowe typy społeczne. W zależności od typu reakcja jednostek wobec ryzyka może być różna. Analiza ryzyka przy pomocy różnych typów społecznych pozwala zrozumieć sposób ujmowania ryzyka i praktyk odnoszących się do niego.

Przytoczona tutaj klasyfikacja socjologicznych ujęć tego zagadnienia, wymaga pewnego uzupełnienia. Umiejscowienie teorii kulturowej wymaga pewnego komentarza. Jej strukturalny charakter nie pozostawia oczywiście wątpliwości, jednak konstruktywistyczne nacechowanie jest niejednoznaczne. Niektórzy autorzy traktują podejście kulturowe jako konstruktywistyczne dosłownie,[57] możliwe jednak, że nie ma ono charakteru tak silnie konstruktywistycznego jak sugeruje to Renn. Lupton ujmuje podejście kulturowe Mary Douglas jako strukturalistyczno-funkcjonalistyczne, wskazując jednocześnie na umiarkowanie konstruktywistyczny charakter tej koncepcji. Dokładne rozróżnienie słabego i silnego ujęcia konstruktywistycznego zostanie jeszcze zaprezentowane.

Inną, krytyczną uwagą wobec typologii Renna jest pominięcie nie tylko mało znaczących perspektyw teoretycznych, ale także kilku o większym znaczeniu. Przede wszystkim, brak ważnego paradygmatu społeczeństwa ryzyka wypracowanego przez Ulricha Becka i rozwijanego wspólnie z Anthonym Giddensem. Zignorowany został także dorobek poststrukturalistów nawiązujących do teorii

---

and the Legitimation of Resources: The Case of Environmental Risk. “Sociological Forum” 4/1989, s. 47-69.

[56] O. Renn: *Concepts*…, s. 72-73.

[57] A. Wildavsky: *No Risk Is the Highest Risk of All*. “American Scientist” 67/1979, s. 32-37.

Foucaulta. Natomiast spoza socjologii, pominięty został dorobek psychoanalizy feministycznej.[58]

Ten zapewne pobieżny przegląd dorobku różnych dyscyplin naukowych w zakresie badań nad ryzykiem ukazuje duże zróżnicowanie perspektyw badawczych i stanowisk zarówno ontologicznych jak i epistemologicznych wobec ryzyka. Opisanie wszystkich stanowisk naukowych dotyczących ryzyka jest zadaniem znacznie przekraczającym ramy tej pracy, choć warto zwrócić uwagę na brak takiego przeglądu interdyscyplinarnego naukowych koncepcji ryzyka w języku polskim[59]. Powyższe uwagi można równie dobrze odnieść do węższego zakresu nauk społecznych, jak i do zakresu teorii socjologicznych. Chcąc więc rozwinąć zagadnienie ryzyka i opisać problem doświadczania go przez przedsiębiorców, konieczne jest dokładniejsze nakreślenie wybranych perspektyw teoretycznych.

1.2. Ryzyko w ujęciu teorii psychologicznej

Psychologiczne ujęcie jest jedną z najstarszych prób podjęcia problemu ryzyka w naukach społecznych. Nic więc dziwnego, że dorobek tego podejścia jest dość znaczny.

1.2.1. Definicja ryzyka

Przystąpienie do analizy psychologicznego podejścia do ryzyka powinno poprzedzić podanie jego definicji. Na gruncie psychologii nie udało się jak dotąd wypracować wspólnej, koherentnej i obejmującej wszystkie jego wymiary definicji ryzyka. Co więcej, obfitość definicji zaowocowała już klasyfikacjami sposobów rozumienia pojęcia ryzyka. Ciekawym spojrzeniem jest trójpodział zaproponowany przez Zofię Ratajczak. Ryzyko może być rozumiane jako niepewność wyników działania, jako skutek decyzji dotyczącej potencjalnej straty oraz jako podejmowanie działań o nieznanym skutku. Podział ten nie ma charakteru rozłącznego, a różne definicje mogą, de facto, podpadać pod więcej niż jeden ze sposobów rozumienia

[58] Por. E. Grosz: *Volatile Bodies: Toward a Corporeal Feminism*. Sydney 1994; J. Kristeva: *Powers of Horror: an Essay on Abjection*. Nowy Jork 1982.
[59] Niewątpliwie wkład w tym kierunku wniosła praca J. Burzyński: *Ryzyko w nowoczesnym świecie. Między strukturalną determinacją a podmiotową kreatywnością.* Bielsko – Biała 2008.

ryzyka.[60] Sposoby pojmowania tego pojęcia są w istocie mocno zbliżone, „ale akcent pada i na inne elementy działania: w pierwszym wypadku, niepewność wyniku zależy od niepewności warunków, w drugim, niepewny wynik stanowi przedmiot oceny i akceptacji działającego podmiotu, w trzecim zaś, niepewność dotyczy zarówno wyników, jak i negatywnych skutków ubocznych działania".[61] Warto tutaj zwrócić szczególną uwagę na drugi z omawianych sposobów pojmowania ryzyka. Odnosi się on do estymacji kosztów do zysków, a co za tym idzie, wiąże się z problemem akceptacji i postrzegania ryzyka. Nieco inny podział sposobów pojmowania ryzyka zaproponował Studenski.[62] Ryzyko może być pojmowane jako skutek zagrożenia, jako prawdopodobieństwo straty, jako wariancja wyników, jako stan niepewności i jako cecha zachowań pośrednio autodestrukcyjnych. Podobieństwo niektórych ze sposobów konceptualizacji ryzyka wymienionych przez Studenskiego i Ratajczak jest jednak pozorne. Ryzyko jako skutek zagrożenia jest tutaj ujmowane jako subiektywne poczucie zagrożenia, jako oczekiwana strata[63] lub jako narażenie się na straty.[64] Działania podejmowane przez jednostki mogą przynieść niepożądane skutki, a samo ryzyko jest wystawianiem się na potencjalne straty. Ryzyko jako prawdopodobieństwo straty oznacza skupienie uwagi na probabilistycznym wymiarze ryzyka.[65] Prawdopodobieństwo związane jest ze stratą, jest to więc ryzyko definiowane w sensie negatywnym. Zaletą takiego traktowania ryzyka jest możliwość porównania ze sobą dwóch rodzajów ryzyka ze względu nie tylko na wielkość straty, ale także na prawdopodobieństwo jego

[60] Por.: R. Studenski: *Teorie przyczynowości wypadkowej i ich empiryczna weryfikacja*. Katowice 1991; M. Goszczyńska: *Człowiek wobec zagrożeń. Psychospołeczne uwarunkowania oceny i akceptacji ryzyka*. Warszawa 1997; T. Tyszka: *Analiza decyzyjna i psychologia decyzji*. Warszawa 1986; J. Kozielecki: *Psychologiczna teoria decyzji*. Warszawa 1977; Z. Ratajczak: *Niezawodność człowieka w pracy. Studium psychologiczne*. Warszawa 1988; O. Renn: *Man, Technology and Risk. A Study of Intuitive Risk Assessment and Attitudes Towards Nuclear Energy*. Julich 1981; A. Tversky, D. Kahneman: *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases.* "Science", 185/1974, s. 1124-1131; P. Slovic: *Perception of Risk*. "Science" 236/1987, s. 180-285.

[61] Z. Ratajczak: *Kontrowersje wokół pojęcia ryzyka. Źródła i konsekwencje. W: Zachowanie się w sytuacji ryzyka*. Red. R. Studenski. Katowice 2004, s. 14.

[62] R. Studenski: *Ryzyko…*, s. 21-25.

[63] P. C. Fishburn: *Foundation of Risk Measurment: I. Risk as Probable Loss*. "Management Science" 30/1984, s. 396-406. Za: R. Studenski: *Ryzyko…*, s. 21.

[64] G. J. S. Wilde: *Target Risk*. Toronto 1994. Za: R. Studenski: *Ryzyko…*, s. 21.

[65] Por. P. Slovic: *The Relative…*, s. 223-285; J. W. Payne: *Relation of Perceived Risk to Preferences among Gambles*. "Journal of Experimental Psychology" 104/1975, s. 86-94; V. T. Covello, F. Allen: *Seven Cardinals Rules of Risk Communication*. Washington DC 1988; M. Zuckerman: *Behavioral Expressions and Biosocial Bases of Sensation Seeking*. Nowy Jork 1994; C. Lightfoot: *The Culture of Adolescent Risk Taking*. Nowy Jork 1997; J. Sokołowska: *Ryzyko: wyzwanie czy zagrożenie. Psychologiczne modele oceny i akceptacji ryzyka*. Warszawa 2000; H. S. Kindler: *Risk Taking*. Londyn 1990 Za: R. Studenski: *Ryzyko…*, s. 22.

poniesienia. Ryzyko jako wariancja wyników jest właśnie próbą wspólnego ujęcia wymienionych wymiarów. Ryzyko może być traktowane ze względu na kombinację wartości oczekiwanych wyników i wariancję tych wyników.[66] Innymi słowy, większa wariancja wyników oznacza większą niepewność, większe prawdopodobieństwo niepowodzenia. Traktowanie ryzyka jako stanu niepewności jest stosunkowo częste.[67] Studenski zwraca uwagę na dwa aspekty niepewności. „Niepewność może oznaczać stan podmiotu lub właściwość informacji, względnie wiedzy."[68] Jako stan podmiotu niepewność odnosi się do niezdolności jednostki, do określenia, czy jej działanie zakończy się powodzeniem czy porażką przy jednoczesnym uświadamianiu sobie prawdopodobieństwa i wielkości tej porażki. Z drugiej zaś strony, niepewność jest właściwością sytuacji, gdy jednostka nie wie, co się może stać i z jakim prawdopodobieństwem. Hofstede uważa, że niepewność to sytuacja, w której niemożliwe jest oszacowanie prawdopodobieństwa i wszystko może się zdarzyć, a jednostka nie ma możliwości określenia ani prawdopodobieństwa ani skutków.[69] Ujęcie to przypomina rozróżnienie Knighta między ryzykiem a niepewnością.[70] Uznał on ryzyko za sytuację, w której możliwe jest oszacowanie prawdopodobieństwa porażki, natomiast niepewność jako sytuację, kiedy jest to niemożliwe.[71] Ryzyko jako cecha zachowań pośrednio autodestrukcyjnych odnosi się do sytuacji, kiedy jednostka sama, dobrowolnie podejmuje działanie niebezpieczne, stwarzające zagrożenia dla odczuwanych emocji. Jest ono odnoszone do zachowań pośrednio autodestrukcyjnych,[72] czyli takich, które stwarzają zagrożenie dla zdrowia i życia. Podział Studenskiego pozwala pogrupować sposoby definiowania i rozumienia ryzyka, trzeba jednak pamiętać, iż nie oznacza to tego samego, co typologia ryzyka, ani nie stanowi prezentacji paradygmatów rozumienia ryzyka na gruncie psychologii.

---

[66] Dokładne omówienie możliwych kombinacji tych dwóch elementów: R. Studenski: *Ryzyko…*, s. 23.
[67] L. J. Savage: *The Foundations of Statistics*. Nowy Jork 1954; R. Luce i H. Raifa: *Gry i decyzje*. Przeł. J. Kucharczyk. Warszawa 1964; J. Kozielecki: *Czynność podejmowania decyzji*. W: *Psychologia*. Red. T. Tomaszewski. Warszawa 1975; S. Winch: *Społeczne aspekty ryzyka w zarządzaniu*. Warszawa 1991; M. Goszczyńska: *Człowiek…*; J. Sokołowska: *Przewidywania i wybory a przekonania o własnej kontroli.* Warszawa 1993; J. Sokołowska: *Ryzyko…* Za: R. Studenski: *Ryzyko…*, s. 23.
[68] R. Studenski: *Ryzyko…*, s. 23.
[69] G. Hofstede: *Cultures and Organizations. Software of the Mind*. Londyn 1991, s. 116.
[70] Choć teoria Knighta zbudowana została na gruncie ekonomii znalazła ona zastosowanie na styku ekonomi i psychologicznej teorii decyzji. Por. O. Cetwiński: *Ryzyko w przesłankach decyzji*. W: *Społeczeństwo a ryzyko…*, s. 51-59.
[71] F. Knight: *Risk, Uncertainty and Profit*. Nowy Jork 1964. [Pierwsze wydanie ukazało się w 1921]
[72] Bezpośrednio autodestrukcyjne zachowanie to samobójstwo lub samookaleczenie.

Gasparski wyróżnił trzy główne rodzaje podejść do ryzyka na gruncie psychologii: paradygmat aksjomatyczny, paradygmat heurystyczny i paradygmat psychometryczny.[73]

Paradygmat aksjomatyczny nazywany bywa także paradygmatem klasycznym i traktuje ryzyko jako uwarunkowane przez dwie zmienne: prawdopodobieństwo i wysokość straty. Charakterystycznym dorobkiem tego paradygmatu jest koncepcja subiektywnie oczekiwanej użyteczności (SEU), będąca iloczynem prawdopodobieństwa i wielkości straty. Model SEU jest wykorzystywany przede wszystkim w badaniach laboratoryjnych. Gasparski zarzuca im brak trafności fasadowej (brak podobieństwa do sytuacji realnych) i brak trafności eksperymentalnej.[74] Przy wykorzystaniu modelu SEU w badaniach pozalaboratoryjnych zarzut trafności fasadowej traci rację bytu, lecz problem trafności eksperymentalnej pozostaje. Problemem związanym z modelem SEU jest niezgodność szacowanych wielkości ryzyka z subiektywnymi odczuciami ludzi. Ryzyko o bardzo dużej wielkości strat, ale bardzo małym prawdopodobieństwie w takim ujęciu jest równe ryzyku o bardzo małej wielkości strat, ale maksymalnym prawdopodobieństwie. Tak więc, ryzyko wojny nuklearnej (bardzo duże straty - bardzo małe prawdopodobieństwo) jest równe np. ryzyku tego, że pod koniec miesiąca zabraknie nam pieniędzy (bardzo małe straty – bardzo duże prawdopodobieństwo). W praktyce jednak ludzie nie odczuwają tego ryzyka jako jednakowo dużego, stawiając to pierwsze znacznie wyżej w hierarchii postrzeganego ryzyka. Paradygmat aksjologiczny nie dostarcza zadowalającego wyjaśnienia tego i innych podobnych odchyleń.

Kolejne dwa paradygmaty wyłoniły się w psychologii w odpowiedzi na ograniczenia paradygmatu klasycznego i próbują dostarczyć rozwiązania problemu postrzegania ryzyka. Paradygmat heurystyczny powstał w wyniku pracy Kahnemana i Tverskiego.[75] Paradygmat ten, jak twierdzi Gasparski, nie ma charakteru

---

[73] P. Gasparski: *Percepcja ryzyka związanego z decyzjami finansowymi*. „Przegląd Psychologiczny" 4/1992, s. 523-536; P. Gasparski: *Percepcja zagrożeń*. W: *Zachowanie się w sytuacji ryzyka*. Red. R. Studenski Katowice 2004, s. 93-107.

[74] ; P. Gasparski: *Percepcja zagrożeń*. W: *Zachowanie się w sytuacji ryzyka*. Red. R. Studenski. Katowice 2004, s. 94-95.

[75] A. Tversky, D. Kahneman: *Judgment…*, s. 1124-1131; A. Tversky i D. Kahneman: *The Framing of Decision and the Psychology of Choice*. "Science" 185/1981, s. 1453-1458; Idem: *On the Psychology of Prediction*. "Psychological Review" 80/1973, s. 237-251; Idem: *Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk*. "Econometrica" 47/1979, s. 313-327; A. Tversky, D. Kahneman, P. Slovic: *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Nowy Jork 1982; D. Kahneman: *Maps of Bounded*

normatywnego, lecz deskryptywny i koncentruje się na heurystykach zmieniających postrzeganie ryzyka przez jednostkę, np. zasada pierwszeństwa, zasada dostępności czy zasada reprezentatywności. Badania w ramach tego paradygmatu nie ograniczają się tylko do wykrywania tych heurystyk, ale ostatnio także do uwarunkowań sytuacyjnych i społeczno-demograficznych stosowania wybranych heurystyk przez określone jednostki. Nie do końca jednak można zgodzić się ze ściśle deskryptywnym charakterem tego paradygmatu. Traktuje on bowiem owe heurystyki jako odchylenia od normatywnie zdefiniowanych przewidywań paradygmatu klasycznego, jednak w zakresie rozpoznawania owych heurystyk ma charakter deskryptywny.

Paradygmat psychometryczny powstał w tym samym okresie co paradygmat heurystyczny, wskutek poszukiwania odpowiedzi na pytanie jak bezpieczne jest to, co „wystarczająco bezpieczne." Twórcy tego paradygmatu jako swoją inspirację wskazują artykuł Starra[76], który uznawał akceptowalne ryzyko jako stan równowagi między ryzykiem a korzyściami czerpanymi z danej działalności. Starr wysunął szereg hipotez o charakterze statystycznym, m. in. założenie, że ludzie skłonni są zaakceptować tysiąckrotnie większe ryzyko, gdy ma ono charakter dobrowolny, niż w przypadku ryzyka wymuszonego na jednostce. Problem koncepcji Starra polega na jego konserwatywnym i statycznym charakterze, gdyż według jego definicji akceptowalne ryzyko to właśnie to, które zostało przez ludzi zaakceptowane, a więc ujęcie to wspiera status quo.[77] W odpowiedzi na krytykę Starra[78] twórcy paradygmatu psychometrycznego wysunęli własne wyjaśnienie zaobserwowanych w badaniach zjawisk. Procedura badawcza polegała na określeniu na odpowiednich skalach wielkości postrzeganego ryzyka, w zależności od określonych zmiennych. Następnie dokonuje się wyróżnienia pierwszoplanowych zmiennych i indeksacji pozostałych zmiennych. W zależności od badań wyróżniane są 2-3 zmienne pierwszoplanowe. Waga wpływu wyróżnionych zmiennych na postrzeganie ryzyka pozwala wyjaśnić niezgodność subiektywnych ocen ryzyka z obiektywnie określanymi wielkościami wartości tego ryzyka. Paradygmat psychometryczny koncentruje się nie tylko

---

Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice. W: *Les Prix Nobel 2002*. Red. T. Frangsmyr. Sztokholm 2003.

[76] C. Starr: *Social Benefits versus Technological Risk: What Is Our Society Willing to Pay for Safety*? "Science" 165/1969, s. 1232-1238.

[77] P. Slovic: *Perception of Risk: Reflection on the Psychometric Paradigm*. W: *Social Theories of Risk*. Red.: S. Krimsky i D. Golding. Westport 1992, s. 118.

[78] B. Fischoff, P. Slovic, S. Lichtenstein: *Weighing the Risks*. "Environment" 21(4)/1979, s. 17-38; H. Otway, J.J. Cohen: *Revealed Preferences: Comments on the Starr Benefit-Risk Relationship*. Laxenberg 1975, s. 76-80. Za: P. Slovic: *Perception of Risk: Reflection…*, s. 118.

na postrzeganiu, ale dotyka także problemu niezgodności ocen ekspertów i laików. Najnowsze badania prowadzone w oparciu o ten paradygmat zwracają uwagę na różnice w postrzeganiu ryzyka pomiędzy przedstawicielami różnych grup zawodowych i kulturowych.

Gasparski zarzuca wszystkim trzem ujęciom teoretycznym nadmierną koncentrację na mierzalnych aspektach ryzyka i traktowanie percepcji ryzyka jako zjawiska jednorodnego, a pomijanie zmiennych środowiskowych i sytuacyjnych.

Zaprezentowany krótki przegląd paradygmatów powinien zwrócić uwagę na różne podejścia badawcze.[79] Pierwsze, to podejście deskryptywne w opozycji do normatywnego. Podejście normatywne wskazuje, jakimi kryteriami winna posługiwać się jednostka w ocenie ryzyka, podczas gdy podejście deskryptywne wskazuje na te kategorie, którymi się posługuje. Drugim, ważnym podejściem badawczym jest opozycja między podejściem osobowościowym i sytuacyjnym. Podejście osobowościowe oznacza koncentrację uwagi na skłonności do ryzyka tkwiącej niejako w jednostce, podczas gdy podejście sytuacyjne skupia uwagę na uwarunkowaniach otoczenia jednostki, które może prowadzić jednostkę do podjęcia ryzyka, którego nie podjęłaby w innych sytuacjach. Nazywane są one okolicznościami pojawienia się sytuacji ryzykownej. Ratajczak wyróżnia także podejście ontologiczne *versus* epistemologiczne. Podejście ontologiczne polega na „dążeniu do stwierdzenia czy coś w rzeczywistości zaszło, czy też nie, czy ma obecnie miejsce, czy też zanikło [natomiast podejście epistemologiczne koncentruje się na] stwierdzaniu prawdy lub fałszu w wypowiadanych opiniach o stanach rzeczywistych."[80]

Jak wskazuje podejście osobowościowe psychologia nie koncentruje się tylko na postrzeganiu ryzyka przez jednostki, lecz także na skłonności do ryzykowania. Te dwa obszary wyznaczają zakres zainteresowania psychologii w zakresie ryzyka. Zatem, w psychologii brak jest jednolitej, spójnej teorii ryzyka, która pozwalałaby na uwzględnienie wszystkich wskazanych stanowisk. Wychodząc od różnic w definiowaniu ryzyka, przez różne ujęcia paradygmatyczne problemu, po główne podejścia badawcze i obszary badanych zjawisk, wyłania się potrzeba syntetycznego ujęcia, które pozwoli ująć w całość rozproszone wyniki badań. Jedną z prób zsyntetyzowania problematyki postrzegania ryzyka zaproponował Studenski.

[79] Za: Z. Ratajczak: *Kontrowersje*…, s. 16.
[80] Ibidem, s. 17.

1.2.2. Percepcja ryzyka w ujęciu Ryszarda Studenskiego

Percepcja ryzyka wg Studenskiego jest „indywidualnym procesem poznawczym, obejmującym rejestrację bodźców, ich przetwarzanie i wytwarzanie na ich podstawie wrażenia i obrazu ryzyka”[81] Na podjęcie ryzykownego działania wpływ mają postrzeganie tego ryzyka przez jednostkę i jej skłonność do ryzyka. Prawidłowe postrzeganie ryzyka jest więc warunkiem koniecznym radzenia sobie z ryzykiem. Postrzeganie ryzyka definiowane jest do pewnego stopnia na zasadzie relacji postrzegania ryzyka odpowiednio do jego realnej wielkości. Gdy wielkość postrzeganego ryzyka jest podobna do ryzyka realnego, wtedy dobrze spełnia ono swoją funkcję, gdy zaś ryzyko jest przeceniane lub niedoceniane może prowadzić do działań nieodpowiednich w stosunku do postrzeganego ryzyka. W tym ujęciu postrzeganie ryzyka jest funkcją przystosowania jednostki do otoczenia.

„Ocena ryzyka zależy od tak wielu czynników, iż pełna ich identyfikacja i opis są zadaniem szczególnie trudnym”[82] (wykres 1.2.). Na proces tworzenia obrazu ryzyka wpływ mają czynniki podmiotowe, społeczno-kulturowe, cechy zagrożenia i sytuacji oraz wielkość antycypowanej nagrody. Ten zestaw czynników powoduje, iż w tej samej sytuacji, to samo zagrożenie może być postrzegane odmiennie przez dwie różne jednostki. Odwołując się do zjawiska percepcji, można próbować wytłumaczyć rozbieżności oceny ryzyka. Osoby zajmujące się profesjonalnie szacowaniem ryzyka odwołują się do innych informacji niż laicy w procesie szacowania ryzyka. Profesjonaliści korzystają ze statystyk i kalkulacji probabilistycznych, laicy zaś opierają się na własnym doświadczeniu i intuicji.[83] Jednym z elementów wyjaśniających te różnice, jest odwoływanie się do różnych cech ryzyka, co wpływa na jego postrzeganie przez respondentów.

Cechy zagrożeń

Należałoby się zastanowić, jakie cechy zagrożeń wpływają na postrzeganie ryzyka? Najważniejsze z tych wymiarów to: dobrowolność – przymusowość; natychmiastowość – odroczoność konsekwencji; katastroficzność – chroniczność skutków; kontrolowalność; stopień nowości – obycia z ryzykiem; poziom wiedzy o ryzyku; poziom wzbudzanego lęku i surowość konsekwencji.

[81] R. Studenski: *Ryzyko…*, s. 31.
[82] M. Goszczyńska: *Człowiek…*, s. 116.
[83] Por. R. Studenski: *Ryzyko…*, s. 32.

Wykres 1.2. Zmienne warunkujące zachowanie w sytuacji ryzyka



Wykres za: R. Studenski: *Ryzyko i ryzykowanie*. Katowice 2004, s. 32.

Dobrowolność - przymusowość

Dobrowolność podjęcia ryzyka jest wymiarem zaobserwowanym już przez Starra[84]. Ryzyko przymusowe, ryzyko konieczne jest traktowane przez jednostki jako narzucone. Ryzyko dobrowolne zaś dokładnie odwrotnie, kojarzy się z poczuciem wpływu na bieg wydarzeń. Jednostka, sama podejmując decyzję o podjęciu ryzyka, będzie skłonna do postrzegania ryzyka jako mniejszego, gdyż ryzyko to pozostaje pod jej kontrolą. Odwrotnie zaś, ryzyko narzucone oznacza dla jednostki zawężenie pola decyzji, jednostka traci poczucie kontroli nad tym konkretnym zagrożeniem. To dlatego np. palenie papierosów jest oceniane przez jednostki jako mniejsze niż przez ekspertów. Gdy zaś „eksperci podejmują decyzję o budowie danego obiektu przemysłowego i ustalają jego lokalizację bez uwzględniania opinii ludzi zamieszkujących okoliczne tereny, budzi to z ich strony silny opór."[85] Ryzyko konieczne jest tym rodzajem ryzyka przymusowego, które musimy podjąć w celu przystosowania. Aby przetrwać musimy podjąć to ryzyko. Odnosi się do tych działań ryzykownych, których podjęcie jest niezbędne dla dalszej egzystencji czy to jednostki, czy grupy czy też całego społeczeństwa. Jak widać z kwestią dobrowolności i przymusowości związana jest kwestia osobistej kontroli, poczucia osobistego wpływu i stopień swobody wyboru.[86]

[84] C. Starr: *op. cit.*, s. 1232-1238.
[85] M. Goszczyńska: *Człowiek*…, s. 61.
[86] Więcej na temat wymiaru dobrowolności podejmowania ryzyka w: J. Sokołowska: *Rozumienie ryzyka w psychologii*. „Przegląd Socjologiczny" 3/1984, s. 678-680.

Natychmiastowość – odroczoność konsekwencji

Wymiar ten odnosi się do dystansu czasowego, dzielącego dane działanie ryzykowne od jego skutków. Pewne zachowania ryzykowne mogą mieć skutki natychmiastowe, np. wypadek samochodowy spowodowany ryzykowną jazdą, inne zaś, jak marskość wątroby wskutek nadmiernego spożywania alkoholu lub rak płuc wskutek palenia tytoniu mają skutki mocno odroczone w czasie. Dystans czasowy bezpośrednio wpływa na postrzeganą użyteczność. Począwszy od badań nad dziećmi, wyraźna jest preferencja dla nagród otrzymywanych natychmiast i strat (kar) otrzymywanych z opóźnieniem.[87] Opóźnienie skutków jest także korzystne w przypadku popełnienia błędu, gdyż zwiększa szanse na jego wykrycie, poprawienie lub też minimalizację jego negatywnych skutków, a w skrajnym czasie, przygotowanie się na te skutki tak, by były jak najmniej uciążliwe. Nie wszystkie badania wskazują jednak na takie ułożenie preferencji. Dla niektórych osób oczekiwanie na negatywne konsekwencje samo w sobie jest doświadczeniem negatywnym.[88] Odroczenie w czasie konsekwencji działań ryzykownych prowadzi do ich niedoceniania, a jednostki są bardziej skłonne podjąć takie ryzykowne działania, gdyż skutki nastąpią w nieokreślonej przyszłości.

Katastroficzność – chroniczność skutków

Ryzyko o charakterze katastroficznym cechuje nagłość, gwałtowność, raptowność skutków i tragizm – liczba ofiar powstała w wyniku takiego zdarzenia (np. katastrofa lotnicza, wypadek w kopalni). Ryzyko o charakterze chronicznym zaś charakteryzuje się długotrwałością i niespektakularnym, „łagodnym" przebiegiem (np. wypadki samochodowe, śmiertelność z powodu raka). Ryzyko chroniczne charakteryzuje także mniejsza ilość ofiar wskutek pojedynczego zdarzenia. Jednakże ze względu na przewlekły charakter tego zagrożenia suma ofiar powstałych wskutek wystąpienia ryzyka chronicznego jest znacznie wyższa. Ludzie mają skłonność do przeszacowywania ryzyka katastroficznego i niedoszacowywania ryzyka chronicznego. Pirecki wskazuje tutaj na rolę mass mediów i sposób relacjonowania

[87] W. Mischel: *Toward a Cognitive Social Learning Reconceptualization of Personality*. "Psychological Review" 80/1973, s. 252-283. Za: J. Kozielecki: *Psychologiczna…*

[88] Por.: K. Bukowski: *Lęk jako psychologiczny modyfikator prawa preferencji czasu w podejmowaniu decyzji*. Niepublikowana praca magisterska. Uniwersytet Warszawski 1984. Za: M. Goszczyńska: *Człowiek…*, s. 63.

obu rodzajów ryzyka.[89] Wydarzenia o charakterze katastroficznym są obszernie relacjonowane i stosunkowo często pokazywane (niemal każda katastrofa lotnicza jest relacjonowana w mediach), natomiast ryzyko o charakterze chronicznym jest rzadziej prezentowane w mediach, a bezpośredni zasięg tych zdarzeń ogranicza się zazwyczaj do kręgu osób najbliższych ofiarom. Analizy statystyczne wskazują jednak, że to właśnie ryzyko chroniczne bywa częściej większe (większa liczba ofiar) niż katastroficzne. Wydaje się, że wymiary te zachowują swój charakter także w sytuacjach ryzyka nie skutkującego ofiarami śmiertelnymi. Zastosowanie podobne można znaleźć np. w analizie rynku i funkcjonowania przedsiębiorstw. Znacznie więcej firm ponosi negatywne konsekwencje długofalowych, niekorzystnych trendów gospodarczych niż gwałtownych i spektakularnych załamań giełdowych. Sumaryczne koszty długofalowych, niekorzystnych trendów mogą być także znacznie wyższe i prowadzić do znacznie większej liczby bankructw niż raptowne wahania na rynkach papierów wartościowych, ale to właśnie one skupiają na sobie uwagę społeczną.

Kontrolowalność

Kontrolowalność jest rozumiana jako zdolność jednostki do wpływania na przebieg zdarzenia, a co za tym idzie, zmniejszenia prawdopodobieństwa lub wielkości skutków negatywnych. Jednostki postrzegają zadania jako kontrolowalne, gdy zależą one od ich wiedzy i umiejętności. Liczne badania wskazują na wyraźne preferowanie zadań sprawnościowych nad losowymi,[90] nawet przy jednakowym prawdopodobieństwie powodzenia. Skłonność ta jest tak silna, że w przypadku zadań o charakterze losowym (np. gry losowe) lub losowo – sprawnościowym pojawia się tzw. iluzja kontroli, polegająca na zachowaniu się w tych sytuacjach jak w przypadku zadań sprawnościowych (np. przekonanie o skuteczności własnego systemu toto-lotka). Wpływ kontrolowalności na postrzeganie ryzyka polega na przecenianiu

[89] K. Pirecki: *Psychologiczne czynniki subiektywności percepcji i oceny ryzyka*. W: R. Studenski: *Ryzyko*….

[90] Cz. Walesa: *Children's Approaches to Chance and Sill-Dependent Risk.* "Polish Psychological Bulletin" 6/1975, s. 131-138; Idem: *Podejmowanie ryzyka przez dzieci i młodzież*. Lublin 1988; E. Strojna: *Porównanie podejmowania decyzji w sytuacjach ryzykownych o różnych źródłach niepewności: losowym i sprawnościowym*. „Studia Psychologiczne" 13/1974, s. 25-36; J. Cohen: *Chance, Skill and Luck*. Londyn 1960; N. T. Feather: *The Relationship of Expectation of Success to Reported Probability, Task Structure and Achievement Related Motivation.* "Journal of Abnormal Social Pychology" 66/1963; Idem: *Subjective Probability and Decision under Uncertainty*. W: *A Theory of Achievement Motivation*. Red. J. W. Atkinson, N. T. Feather. Nowy Jork 1966; J. Kozielecki: *O człowieku wielowymiarowym. Eseje psychologiczne*. Warszawa 1988. Za: M. Goszczyńska: *Człowiek*….

przez jednostki ryzyka niekontrolowalnego, na które jednostka nie ma wpływu (np. lot samolotem) i niedocenianiu ryzyka pozostającego pod kontrolą jednostki (np. prowadzenie samochodu).

Nowość ryzyka

Ludzie mają skłonność do obawiania się tego co nowe i nieznane. Także czynności, których jednostka do tej pory nie wykonywała wydają, się jej trudniejsze. Natomiast nawet stosunkowo trudne czynności, które jednostka dobrze opanowała i w których nabrała wprawy, wydają się jej stosunkowo łatwe. Subiektywne poczucie trudności wykonania zadania wpływa na postrzeganie go jako bardziej ryzykownego. Ten mechanizm prowadzi do postrzegania nowych zjawisk jako bardziej ryzykownych niż te, z którymi jest się obeznanym i zaniżania ryzykowności w tym drugim przypadku. Może to prowadzić do rutynowego traktowania danego ryzyka i stosowania rozwiązań, które sprawdziły się już wcześniej, choć niekoniecznie stanowią najlepsze rozwiązanie danej sytuacji, a w skrajnych sytuacjach są wręcz szkodliwe.

Wiedza o ryzyku

Poziom wiedzy dotyczącej danego zagrożenia wpływa na jego ocenę. Im mniej jednostka wie o danym zagrożeniu, tym bardziej jawi się jej ono jako większe. W skrajnej sytuacji, gdy zupełnie brak jest informacji, nawet pewna sytuacja jawi się jako ryzykowna. Wraz ze wzrostem wiedzy o danym ryzyku rośnie zrozumienie mechanizmów jego działania i sposobów w jakie można się przed nim zabezpieczać. Jednakże są też przypadki odwrotne, gdy jednostki poinformowane o ryzyku, którego nie mogą w żaden sposób zminimalizować, odczuwają większą bezradność wobec tego ryzyka. W tych sytuacjach ryzyko lepiej poznane może im się wydać większe. Wydaje się, że z wiedzą związany jest także wspomniany już wcześniej mechanizm poczucia kontroli nad sytuacją. Mniejsza wiedza oznacza potencjalnie mniejszy wpływ na daną sytuację, gdyż jednostka nawet mając możliwość, nie wie, jak powinna postąpić, by ryzyka unikać lub je minimalizować.

Poziom wzbudzanego lęku

Lęk wzbudzany przez dane zagrożenie wpływa znacząco na postrzeganie ryzyka. „Ryzyko nieprzewidywalne, z odroczonymi w czasie konsekwencjami, szczególnie

tzw. skutkami negatywnymi ubocznymi (np. napromieniowanie), wzbudza u większości ludzi lęk".[91] Zależność między lękiem a ryzykiem ma charakter podwójny. Z jednej strony badania dowiodły, że im wyższy osobisty poziom lęku jednostki, tym wyżej szacuje ona ryzykowność różnych zagrożeń. Z drugiej jednak strony, wyróżniono szereg zagrożeń, które wzbudzały silny lęk i były oceniane jako bardzo ryzykowne przez jednostki różniące się osobistym poziomem lęku (np. broń jądrowa, elektrownie atomowe). Goszczyńska traktuje te wyniki jako uwarunkowane stereotypowym postrzeganiem społecznym danych zagrożeń.

Surowość konsekwencji

Surowość konsekwencji wpływa na postrzeganie wielkości ryzyka. Im surowsze są konsekwencje, tym ryzyko oceniane jest jako większe. W ocenianiu surowości konsekwencji przyjmuje się najbardziej niekorzystny scenariusz realizacji danego ryzyka. Na ocenę surowości konsekwencji wpływ ma także to, jakie wartości cenione przez jednostkę są najbardziej narażone. Wydaje się, że proponowany (m. in. przez Vleka i Stallena) system klasyfikacji konsekwencji ryzyka jest niemożliwy do przyjęcia jako uniwersalne narzędzie porównawcze, gdyż zależny jest od hierarchii wartości przyjętej przy tworzeniu tej klasyfikacji.

Powyższa lista nie wyczerpuje wszystkich czynników, a jedynie określa najważniejsze z nich. Badania prowadzone w ramach paradygmatu psychometrycznego doprowadziły do wyodrębnienia różnych istotnych cech zagrożeń wpływających na postrzeganie ryzyka przez nie-profesjonalistów.[92] Vlek i Stallen zaproponowali tych czynników najwięcej, grupując je w dwa wymiary: zogniskowane wokół prawdopodobieństwa strat i wokół wielkości tych strat. „Jak dotychczas,

[91] K. Pirecki: *op. cit*, s. 66.

[92] B. Fischhoff, P. Slovic, S. Read, B. Combs.: *How Safe Is Safe Enough? A Psychometric Study of Attitudes towards Technological Risks and Benefits*. "Policy Sciences" 9/1978, s. 127-152; S. Lichtenstein, P. Slovic, B. Fischhoff, M. Layman, B. Combs: *Judged Frequency of Lethal Events*. "Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory" 4/1978, s. 551-578; P. Slovic, B. Fischhoff, S. Lichtenstein: *Facts and Fears: Understanding Perceived Risk*. W: *Social Risk Assessment: How Safe Is Safe Enough?* Red. R. C. Schwing, W. A. Albers. Nowy Jork 1980; Idem: *Why study risk perception?* "Risk Analysis" 2/1982, s. 83-93; Ch. Vlek, P. J. Stallen: *op. cit.*; M. Goszczyńska, T. Tyszka, P. Slovic: *Risk perception in Poland: A comparison with three other countries*. "Journal of Behavioral Deision Making" 4/1991, s. 179-193; T. Engländer, K. Farago, P. Slovic, B. Fichhoff: *A Comparative Analysis of Risk Perception in Hungary and the United States*. "Social Behaviour: An International Journal of Applied Social Psychology" 1/1986, s. 55-66; K. H. Teigen, W. Brun, P. Slovic: *Societal Risk as Seen by a Norwegian Public*. "Journal of Behavioral Decision Making" 1/1988, s. 111-130. M Goszczyńska, T. Tyszka: *Co jest stałe, a co zmienne w spostrzeganiu ryzyka? Porównawcze badania percepcji ryzyka w Polsce i w innych krajach*. „Prakseologia" 3-4/1992, s. 121-127.

założenie to nie zostało empirycznie udowodnione."[93] Obliczając stopnie korelacji pomiędzy poszczególnymi wymiarami ryzyka (do ich obliczenia posługiwano się średnimi arytmetycznymi wskazań) oraz pomiędzy tymi samymi wymiarami okazało się, iż istnieją istotne interkorelacje. „Można więc wysunąć przypuszczenie, że ludzie nie spostrzegają tych wymiarów jako całkowicie niezależnych od siebie. Wprost przeciwnie, to jak oceniają oni jeden z nich wiąże się z oceną dokonywaną na innym wymiarze."[94] Pozwoliło to na zredukowanie tych czynników do trzech głównych: wielkości lęku wzbudzanego przez zagrożenie, poziomu wiedzy o zagrożeniu i liczby osób objętych zagrożeniem.[95] Czynniki te wyjaśniają ok. 80% wariancji ocen. Określenie tych podstawowych czynników pozwoliło na określenie dwuczynnikowej przestrzeni ryzyka. Poziomą oś przestrzeni ryzyka stanowi ryzyko, którego człowiek się obawia, pionową ryzyko nieznane. Każdy z tych czynników stanowi kombinacje czynników składowych. Na ryzyko nieznane składają się: zagrożenia niedostępne obserwacji, nieznane narażonym, z odroczonymi skutkami, zagrożenia nowe i nieznane nauce; natomiast na ryzyko, którego człowiek się obawia składają się zagrożenia niekontrolowalne, o charakterze przeraźliwym, katastrofa globalna, śmiertelne skutki, zagrożenia „niesprawiedliwe", stanowiące zagrożenie dla przyszłych pokoleń, trudne do zredukowania, narastające i niezależne od woli. Zagrożenia, które znajdą się w prawej górnej ćwiartce przestrzeni ryzyka są postrzegane jako większe niż zagrożenia z pozostałych obszarów.

Cechy podmiotowe

Studenski wyróżnia trzy podstawowe cechy podmiotowe wpływające na postrzeganie ryzyka, są to: wiek, płeć oraz postawy wobec ryzykowania.

Analizując wiek jako zmienną podmiotową widać wyraźne ich powiązanie z problemem zdolności pojmowania zagrożenia i przewidywania konsekwencji zdarzeń. Badania prowadzone w tym obszarze koncentrują się na zdolnościach poznawczych dzieci i analizie postrzeganego przez nie ryzyka, uznając, że po przekroczeniu „18 roku życia spostrzeganie ryzyka zmienia się w niewielkim zakresie"[96]. Wydaje się, iż takie założenie jest jednak uproszczeniem, gdyż wspomniane badania koncentrują się na zdolności do dostrzegania sytuacji

[93] M. Goszczyńska: *Człowiek*…, s 60.
[94] Ibidem, s 76.
[95] Por. R. Studenski: *Ryzyko*…, s. 37.
[96] Idem, s. 44.

zagrożenia i zdolności do przewidywania jej skutków. W większości prostych sytuacji życiowych umiejętności wystarczające do orzekania o tym, co nastąpi osiąga się już na progu dorosłości. Jednakże subiektywna ocena wielkości zagrożenia i związane z tym zagrożeniem emocje mogą się znacznie różnić u osób w wieku 18 i 81 lat. Obserwowane w badaniach różnice w skłonności do podejmowania ryzyka, że młodsze osoby wykazują się większą skłonnością do podejmowania działań ryzykownych, wyjaśniane są subiektywnym zapotrzebowaniem na stymulację, która zmniejsza się z wiekiem. Takie założenie ma charakter monokazualny. Wydaje się, że wiek jest ważnym czynnikiem wpływającym na doświadczane i postrzegane ryzyko i powinien być uwzględniany jako zmienna podmiotowa wpływająca na postrzeganie ryzyka także w przypadku osób dorosłych.

Ujmowanie relacji między płcią a postrzeganym ryzykiem opiera się pojmowaniu płci jako cechy biologiczno społecznej. Odpowiadająca płci biologicznej (kobieta-mężczyzna) płeć kulturowo – społeczna (kobiecość – męskość) określa płciowe role społeczne i oczekiwania względem jednostek je pełniących. Oznacza to także różnice w socjalizacji jednostek i różnice osobowościowe między przedstawicielami tych płci. Jak twierdzi Studenski, „wyodrębnione różnice w zakresie osobowości kobiet i mężczyzn są przyjmowane za przyczynę odmiennego spostrzegania świata w tym również ryzyka." Różnice w postrzeganiu ryzyka ujawniają się dwojako. Po pierwsze, przy ocenie poszczególnych rodzajów ryzyka, kobiety szacują je wyżej niż mężczyźni, wyraźnie zaś w przypadku zagrożeń wobec środowiska naturalnego.

Zmienne osobowościowe wpływające na postrzeganie ryzyka określa się mianem twardej i miękkiej osobowości.[97] Typ osobowości wpływa modyfikująco na postrzeganie ryzyka, przy czym wpływ ten jest niejednorodny. W różnych badaniach przyjęto odmienne modele osobowości, co utrudnia wyróżnienie trwałych zależności.[98]

Również postawy włączane są do zmiennych podmiotowych modyfikujących postrzeganie ryzyka. Ich stosunkowa trwałość i niezmienność pozwala

[97] Por. S. O. Kobasa: *How Much Stress Can You Survive?* "*American Health*" 3/1984, s. 64-77. Za: R. Studenski: *Ryzyko*…, s. 45.

[98] D.J. Wiebe: *Hardiness and Stress Modification. A Test of Proposed Mechanism*. "Journal of Personality and Social Psychology" 60/1991, s. 89-99; T. Klonowicz, J. Sokołowska: *Everyday danger: Individual Differences, Accident Perception, and Safety Behaviour*. "Polish Psychological Bulletin" 1/1993, s. 51-61; P. R. Pietromonaco, K. S. Rook: *Decision Style in Depression: The Contribution of Perceived Risks versus Benefits*. "Journal of Personality and Social Psychology" 52/1987, s. 399-408. Za: R. Studenski: *Ryzyko*…, s. 46.

na prognozowanie zachowań jednostki. W przeprowadzanych badaniach stosunek jednostki do ryzyka nie zmieniał się niezależnie od sukcesów i porażek jednostki[99]. Postawy jako takie stanowią bardziej trwałą dyspozycję do działania, a ich wpływ na postrzeganie ryzyka wiązany jest ze zjawiskiem nierealistycznego optymizmu.[100] Jeśli jednak odwołać się do badań nad postawami wobec ryzyka, okazuje się, iż trzy czwarte jednostek o ustabilizowanych preferencjach unikało ryzyka. Jaki jest związek między taką skłonnością asekuracyjną a postrzeganiem ryzyka? Czy jednostki te postrzegają ryzyko jako większe, czy to może jednostki skłonne do ryzykowania je zaniżają, a może jedno i drugie zarazem? Zależność między postawami wobec ryzyka a postrzeganiem ryzyka wymaga dalszych badań.

Czynniki społeczne i kulturowe

Uwzględnienie tych zmiennych przez Studenskiego jest wyrazem rosnącej wśród psychologów świadomości znaczenia tych zmiennych. Jak wielu innych autorów[101] Studenski odwołuje się do koncepcji Mary Douglas i Aarona Wildavsky'ego.

Jako zmienne społeczno – kulturowe wpływające na postrzeganie ryzyka wyróżnia Studenski: facylitację społeczną[102], zjawisko myślenia grupowego, pełnioną rolę społeczną i kulturowo uwarunkowane postawy wobec ryzyka. Dwie pierwsze z wyróżnionych zmiennych mają charakter związany z interakcją w ramach grupy i jej wpływem na zmianę postaw, przekonań i sposobu rozumienia ryzyka. Szczególnie interesujący jest wpływ pełnionej roli społecznej na postrzeganie danego ryzyka. Badania wskazują, iż jednostki, które poprzez pełnioną rolę mają styczność z danym ryzykiem, oceniają je zgodnie z jego wielkością, natomiast jednostki, które mają małą styczność, zazwyczaj zaniżają jego wielkość.[103] Nieco inaczej zjawisko wyższego oceniania ryzykowności wykonywanego zawodu można wyjaśnić przy pomocy tzw. efektu ego, tj. faworyzowania ryzykowności wykonywanego zawodu. Zależność

---

[99] E. U. Weber, R. Millman: *Perceived Risk Attitudes: Relating Risk Perception to Risky Choice*. "Management Science" 43/1997, s. 122-143. Za: R. Studenski: *Ryzyko*…, s. 46.

[100] N. H. Weistein: *Tracing Care: Understanding and Encouraging Self-Protective Behavior*. Cambridge 1998.

[101] Porównaj opisy rozwoju zainteresowań tematyką ryzyka różnych naukowców W: *Social Theories*…

[102] W ostatnim okresie wskazuje się raczej na zjawisko polaryzacji grupowej jako zmiennej wpływającej na postrzeganie ryzyka.

[103] A. Falkowski: *Reprezentacja poznawcza stanu zagrożenia ekologicznego*. W: A. Biela: *Stres psychiczny w sytuacji kryzysu ekologicznego*. Lublin 1984; M. Goszczyńska, T. Tyszka: *Co jest…,* s. 121-127. Za: R. Studenski: *Ryzyko*…, s. 51.

ta potwierdziła się w badaniach.[104] Wciąż nieustalony został związek między tymi dwoma sposobami wyjaśniania tej zależności. Obiektywistyczne traktowanie postrzeganego i odczuwanego ryzyka powoduje, iż wyjaśnienia te są konkurencyjne wobec siebie, natomiast rezygnacja z postulatu znajomości i operowania miarą „obiektywnego" ryzyka, pozwala na traktowanie tych wyjaśnień jako komplementarnych.

Kulturowo uwarunkowane postawy wobec ryzyka na gruncie badań psychologicznych ujmowane są w postaci zależności sposobów oceniania i postrzegania ryzyka od kultury danego kraju. Te cross-kulturowe badania porównawcze[105] ujawniły międzykulturową stałość i niezmienność czynników wpływających na ocenę ryzyka.[106] Nie wyjaśniają natomiast specyficznych, kulturowych predyspozycji jednostek co do sposobu postrzegania ryzyka. Można zakładać, iż pozytywne wartościowanie ryzyka w danej kulturze może znacząco wpływać na jego postrzeganą wielkość. Istotnym czynnikiem modyfikującym może być stosowanie specyficznych rodzajów ryzyka tj. takich, które mogą wpływać na całe społeczeństwo. Ponadto dotychczasowe badania koncentrują się na międzykulturowych porównaniach respondentów pochodzących z różnych społeczeństw cywilizacji zachodniej, natomiast istotne różnice mogą się ujawnić w porównaniach społeczeństw bardziej zróżnicowanych kulturowo, jak również w porównaniach poszczególnych grup społecznych różniących się od siebie kulturowo np. warstw społecznych (zróżnicowanie pionowe) lub społeczności zróżnicowanych przestrzennie (zróżnicowanie poziome).

Cechy sytuacji

Czynniki sytuacyjne modyfikują nie tylko wielkość postrzeganego ryzyka, ale także gotowość jednostki do podjęcia działań ryzykownych.

„Wśród cech zadań, określanych jako wpływające na spostrzeganą wielkość ryzyka, wymieniane są:

---

[104] E. Adamowicz: *Kryteria oceny ryzykowności zawodów i spostrzeganie słuszności wynagradzania za ponoszone ryzyko.* Nie opublikowana praca magisterska. Uniwersytet Warszawski 1988. Za: M. Goszczyńska: *Człowiek…*; M. Goszczyńska: *Perceived Riskness of Different Occupations and Compensation*. „Polish Psychological Bulletin" 1/1993, s. 63-74.

[105] Idem: *Człowiek…*, s. 161-179.

[106] Czynników wyróżnionych w paradygmacie psychometrycznym. Por.: T. Engländer, K. Farago, P. Slovic, B. Fischhoff: *A Comparative…*, s. 55-66.

- możliwa wielkość negatywnych skutków spodziewanych w przypadku niepowodzenia; im dotkliwszy prawdopodobny skutek niepowodzenia, tym wyższa ocena ryzykowności zadania,
- prawdopodobieństwo niepowodzenia; zadania trudne, z możliwością popełnienia błędów i poniesienia porażki, wydają się ryzykowniejsze od powodujących takie same, ale mniej prawdopodobne skutki,
- uwarunkowanie końcowego wyniku zadania; jeśli wynik jest oceniany jako zależny od decyzji i sprawności wykonawcy, to zadanie takie ocenia się jako mniej ryzykowne od zadań, w których o powodzeniu lub niepowodzeniu decydują losowe, niekontrolowane czynniki zewnętrzne,
- wielkość zysków; zadania dostarczające dużych zysków są oceniane jako łatwiejsze do zrealizowania niż podobne zadania, ale mało zyskowne"[107]

Dwie pierwsze z wymienionych cech Zofia Ratajczak określa jako główne aspekty ryzyka a zarazem podstawowe jego wymiary,[108] natomiast ostatnia z nich staje się obiektem badań Studenskiego, a jej wpływ na postrzeganie ryzyka zostaje potwierdzony odnośnie do zadań o małych negatywnych konsekwencjach. Bez wątpienia manipulowanie zmienną wielkości straty miało istotny wpływ na postrzeganie ryzyka podanych zadań. Wydaje się godnym rozważenia wielkość wpływu poszczególnych cech na postrzeganie ryzyka.

Ograniczenia i błędy percepcji.

Ograniczenia powodujące błędy percepcji zagrożenia stanowią uzupełnienie czynników postrzegania ryzyka. Do czynników ograniczających bądź powodujących błędne oceny ryzyka należą inklinacje i heurystyki.

Inklinacje (biases)

Stanowią one „skłonności do formułowania zniekształconych obrazów lub niewłaściwych ocen odnoszących się do zjawisk."[109] Inklinacje w postrzeganiu ryzyka powodują, iż jednostka skłonna jest postrzegać ryzyko jako mniejsze lub też nie brać

[107] R. Studenski: *Ryzyko*…, s. 52.
[108] Z. Ratajczak: *Kontrowersje*…, s. 15-16.
[109] R. Studenski: *Ryzyko*…, s. 57.

go w ogóle pod uwagę – pozytywnie oceniając swoją sytuację.[110] Inklinacje zniekształcają obraz ryzyka, prowadząc do jego błędnej oceny np. inklinacja do poszukiwania informacji potwierdzających słuszność pospiesznie podjętej decyzji lub inklinacja do poszukiwania większej ilości informacji niż jednostka jest w stanie przyswoić. Z racji dużej liczby zaobserwowanych inklinacji nie zostaną one tutaj przytoczone.[111] Inklinacje występują nie tylko na poziomie jednostkowych ocen formułowanych przez laików, ale także przez badaczy bądź zespoły badawcze.[112] Czasem pewne działania prowadzące do katastrofy wyjaśniane są właśnie poprzez odwołanie się do inklinacji lub heurystyk.[113]

Heurystyki

Sformułowane w koncepcji Kahnemana i Tversky'ego heurystyki stanowią uproszone sposoby rozumowania i rozwiązywania problemów prowadzące do błędów poznawczych i decyzyjnych. Stosowanie heurystyk stanowi uproszczenie w funkcjonowaniu jednostki i może prowadzić do błędów w postrzeganiu i szacowaniu ryzyka. Jednakże stosowanie heurystyk nie oznacza jednoznacznie błędnej oceny ryzyka, a jedynie inny sposób przetwarzania informacji.[114]

Najczęściej wymieniane to:

- zasada dostępności poznawczej – zjawiska, które łatwiej przywołać w pamięci oceniane są jako większe
- zasada reprezentatywności – zjawiska typowe, bardziej losowe są uważane za bardziej prawdopodobne
- zasada zakotwiczenia – informacje otrzymane jako pierwsze stanowią zakotwiczenie oceny ryzyka, nowe informacje odnoszone są w stosunku do pierwszej
- zasada tendencji centralnej – zjawiska wysoce prawdopodobne są niedoceniane, niedoszacowane, zjawiska rzadkie są oceniane jako bardziej ryzykowne, są przeszacowywane

[110] Por. Efekt Pollyanny
[111] Por. M. S. Sanders, M. Peay: *Human Factors in Mining*. Pittsbug 1988. Za: R. Studenski: *Ryzyko…*
[112] W. R. Freudenburg: *Heuristics, Biases and Not-So-General Publics: Expertise and Error in the Assessment of Risk*. W: *Social Theories…,* s. 229-250.
[113] Np. Katastrofa w elektrowni Three Mile Island.
[114] A. Tversky, D. Kahneman: *Availability: a Heuristic for Judging Frequency and Probability*. "Cognitive Pychology" 5/1973, s. 207-232; A. Tversky, D. Kahneman: *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* "Science", 185/1974; P. Slovic: *Judgment…*; J. Kozielecki: *Psychologiczna…*

- zasada nierealnego optymizmu – przecenianie przez jednostkę prawdopodobieństwa zdarzeń pozytywnych szczególnie w stosunku do samej jednostki (istnieje także zjawisko odwrotne nazywane nierealistycznym pesymizmem)
- zasada symulacji – opieranie oceny ryzykowności sytuacji o wyobrażony przebieg zdarzeń
- zasada ramy odniesienia – opieranie oceny sytuacji na postawie kontaktu z nimi.

Analizując zaprezentowany mechanizm postrzegania ryzyka i zmienne wpływające na jego postrzeganie warto zwrócić uwagę na kilka istotnych kwestii. Po pierwsze, koncepcja Studenskiego ma charakter eklektyczny i syntetyczny. Wyszczególniając zmienne wpływające na postrzeganie i zakłócające je, uwzględniono dorobek wszystkich paradygmatów psychologicznych rozpatrujących zjawisko ryzyka. Cechy zagrożeń wyróżnione zostały w oparciu o dorobek paradygmatu psychometrycznego i bezpośrednio do niego nawiązują, cechy sytuacji wpływające na ocenę ryzyka nawiązują do paradygmatu klasycznego i modelu SEU, natomiast uwzględnione heurystyki zaczerpnięte zostały z paradygmatu heurystycznego Kahnemana i Tversky'ego. Uwzględnione zostały także czynniki społeczno – kulturowe, co stanowi nawiązanie do kulturowej teorii ryzyka, a także cechy podmiotowe – społeczno demograficzne. Model percepcji ryzyka zaproponowany przez Studenskiego nie stanowi nowego paradygmatu tylko systematyczne podsumowanie dotychczasowego dorobku badawczego.

„Wybór zachowania pozostaje pod wpływem spostrzeganej subiektywnej wielkości ryzyka"[115] jednakże nie jest to jedyna zmienna wpływająca na zachowania ryzykowne. W ujęciu sytuacyjnym to cechy zadania decydują o tym jak jednostka je ocenia i czy zdecyduje się podjąć to ryzyko czy też nie[116], natomiast w ujęciu osobowościowym o podjęciu ryzyka decydują także skłonność do ryzykowania lub awersja wobec ryzyka, przyjmujące postać ryzykanctwa lub asekuranctwa. „W świetle zebranych dowodów empirycznych, żadne z tych dwóch stanowisk w ich radykalnym sformułowaniu nie zostało potwierdzone."[117] Najbliższe rzeczywistości wydaje się

[115] R. Studenski: *Ryzyko*…, s. 63.
[116] Zjawisko transsytuacyjnej niezgodności zachowań ryzykownych. Por. J. Kozielecki: *Czynność*…
[117] M. Goszczyńska: *Człowiek*…, s. 117.

stanowisko łączące obie prezentowane perspektywy. Nie do końca poznana jest także zależność pomiędzy postrzeganym ryzykiem a gotowością do jego podjęcia. Analizowane przez Studenskiego zmienne wpływają bowiem zarówno na postrzeganą wielkość ryzyka (np. duża nagroda powoduje zaniżenie oceny ryzyka), jak i na gotowość do jego podjęcia (duża nagroda zwiększa gotowość do pojęcia działań ryzykownych). Nie wiadomo jednak czy to zmiana percepcji wpływa na zmianę zachowania, czy też może zmienna sytuacyjna jest tutaj zmienną niezależną a postrzeganie ryzyka, jak i gotowość do jego podjęcia, stanowią jednakowo zmienne zależne. Dopiero odpowiedź na te pytania pozwoli na rozstrzygnięcie zależności między postrzeganym a podejmowanym ryzykiem (tj. określenie czy postrzeganie ryzyka jest zmienną niezależną, zmienną pośredniczącą czy też zmienną tła w stosunku do podejmowania ryzyka).

1.2.3. Krytyka psychologicznej teorii ryzyka

Psychologiczna koncepcja ryzyka jest przedmiotem silnej krytyki. Ma ona swoje źródło w pewnych słabościach teoretycznych, ale częściej dotyczy praktyki prowadzenia badań. Krytyka ta jest prowadzona zarówno ze stanowisk innych teorii ryzyka np. socjologicznej, kulturowej, ale także w ramach teorii psychologicznej, gdzie podejście kognitywne ma status nauki normalnej.

Zarzutem kierowanym przez Gasparskiego przeciw psychologicznym teoriom ryzyka jest ich nadmierny redukcjonizm i oparcie na przyjętych a priori założeniach dotyczących istotnych zmiennych: „W podejściu aksjomatycznym postrzeganie ryzyka redukuje się do dwóch wymiarów: straty i jej prawdopodobieństwa. W podejściu heurystycznym postrzeganie zagrożeń jest sterowane przez ogólne heurystyki percepcyjne. Podejście psychometryczne pozwoliło wykryć kilka wymiarów, na których ludzie lokują ryzyko. Jak wynika z owych rozważań, wszystkie trzy podejścia zakładają, że percepcja zagrożeń czy doświadczanie ryzyka są zjawiskami jednorodnymi, które można scharakteryzować w kategoriach ilościowych lub opisać na kilku wymiarach jakościowych. (…) Tak daleko idąca redukcja ma tę niedogodność, że traci się z oczu ważne fenomeny. Może przecież być tak, że różne kategorie zagrożeń – przez naukowców rozpatrywane w kategoriach ryzyka – w potocznym odczuciu wcale nie są do siebie podobne.”[118] Kolejnym ważnym

[118] P. Gasparski: *Percepcja zagrożeń*…, s. 96.

zarzutem stawianym podejściu psychometrycznemu jest pytanie o wybór zagrożeń[119] poddawanych analizie w badaniu. Lista tych zagrożeń w podobnej formie stosowana była od czasu pierwszych badań w ramach tego paradygmatu i ulegała tylko niewielkim modyfikacjom podczas badań porównawczych w innych krajach. Brak jednak uzasadnienia dla wyboru takich, a nie innych zagrożeń. Co więcej, nie mamy pewności, czy są one reprezentacją istotnych życiowych zagrożeń i rodzajów ryzyka doświadczanego przez jednostkę.

Ważnym elementem krytyki podejścia psychologicznego jest jego obiektywistyczny charakter.[120] Ryzyko traktowane jest jako obiektywny fakt, przy czym przez obiektywne ryzyko rozumie się jego pojmowanie przez ekspertów. Choć paradygmat psychometryczny wyrósł w opozycji do deprecjonowania postrzegania ryzyka przez laików, to nadal wyróżnione zmienne mają tłumaczyć różnice postrzegania ryzyka przez laików i ekspertów. To, samo w sobie, jeszcze nie oznacza podejścia obiektywistycznego, jednakże w praktyce badawczej wyróżnione zmienne odpowiedzialne są za niedowartościowywanie lub zawyżanie postrzeganego ryzyka, przy czym wzorcem staje się ryzyko określane przez ekspertów. W praktyce więc, badania te koncentrują się na wykrywaniu zaburzeń percepcji.

Typowa jest także krytyka niewielkiej liczebności prób i subiektywnych reakcji na wyróżnione ryzyko. Są to jednak, przede wszystkim, kłopoty metodologiczne. Istotnym zarzutem stawianym przez Douglas, z pozycji teorii kulturowej ryzyka, jest ich indywidualistyczne nacechowanie, podczas gdy w sytuacji ryzyka, jednostki często odwołują się do szerszego kręgu kulturowego w poszukiwaniu najtrafniejszych rozwiązań. Decyzja o podjęciu ryzyka nie jest więc w zupełności decyzją indywidualną, jak chcą ją widzieć psychologowie. Jednak krytyka z pozycji teorii kulturowej prowadzi do konieczności rozważenia tego wpływu społecznego na szacowanie i postrzeganie ryzyka. Przywoływany już zarzut selektywnego wyboru listy zagrożeń poddawanych badaniu wynika właśnie z faktu kulturowego uwarunkowania jego postrzegania. Jak twierdzi Douglas, ryzyko jest konstruktem społecznym, a co za tym idzie, możliwe jest do pomyślenia nieskończenie wiele różnych rodzajów ryzyka. Jednostka, jak i cała zbiorowość, nie jest w stanie objąć ich wszystkich, gdyż ich potencjalnie nieskończona liczba oznacza konieczność

[119] Ibidem, s. 97; M. Douglas: *Ukryte znaczenia. Wybrane szkice antropologiczne*. Przeł. E. Klekot. Kęty 2007, s. 322.
[120] D. Lupton: *op. cit*.

zaangażowania nieskończonych zasobów w celu ich postrzeżenia i oszacowania, dlatego też ryzyko jest selekcjonowane.[121] Naukowcy podobnie jak inne zbiorowości dokonują selekcji owego ryzyka, tak więc ich lista jest tylko pewnym kontraktem społeczno – kulturowym najważniejszych zagrożeń. Tak więc problem stosunku laicy – eksperci nabiera tutaj innego wymiaru, gdyż stanowisko ekspertów zostało zrelatywizowane.

Spór pomiędzy naturalistycznym podejściem do ryzyka, a stanowiskiem socjologii i antropologii kulturowej wydaje się być nieprzekraczalny, co prowadzi do braku spójnego stanowiska środowisk naukowych. Najlepszym przykładem jest spór wewnątrz Towarzystwa Królewskiego wokół raportu *Risk: Analysis, Perception, and Measurment,*[122] gdzie termin „społeczne tworzenie ryzyka" stał się przysłowiową „kością niezgody".

1.3. Kulturowa teoria ryzyka

Kulturowa analiza ryzyka jest stosunkowo młoda, choć jej geneza sięga lat sześćdziesiątych. Pierwsze teksty analizy ryzyka ze stanowiska kulturowego zaprezentował Michael Thompson,[123] a Steve Rayner traktuje jego tekst *Aesthetics of Risk: Culture or Context* jako początek publicznej debaty kulturowej nad ryzykiem.[124] Teoria kulturowa nierozerwalnie związana jest z nazwiskiem Mary Douglas, której dorobek teoretyczny jest niezaprzeczalny, a jej wpływ znacznie wykracza poza antropologię kulturową. Analiza ryzyka przeprowadzona przez Douglas osadzona jest w jej wcześniejszym dorobku teoretycznym, a zwłaszcza nawiązuje do *Czystości i zmazy*[125] oraz *Symboli naturalnych*.[126]

---

[121] M. Douglas, A. Wildavsky: *Risk and Culture. An Essay on the Selection of Technological and Environmental Dangers.* Berkeley, Los Angeles, Londyn 1983. r 2.
[122] Por. M. Douglas: *Ukryte*…, s. 317-320.
[123] M. Thompson: *An Outline of the Cultural Theory of Risk*. Materiały IIASA. Laxenburg 1980; Idem: *Aesthetics of Risk: Culture or Context*. W: *Social Risk*…; Idem: *A Three Dimensional Model* oraz *The Problem of the Centre* W: *Essays in the Sociology of Perception*. Red.: M. Douglas. Londyn 1982.
[124] S. Rayner: *Cultural Theory and Risk Analysis.* W: *Social Theories*…, s. 84.
[125] M. Douglas: *Purity and danger. An Analysis of Concept of Pollution and Taboo*. Londyn 1966. Wyd. polskie: Idem: *Czystość i zmaza*. Przeł. M. Bucholc. Warszawa 2007.
[126] Idem: *Natural Symbols. Explorations in Cosmology*. Londyn 1970. Wyd. polskie: Idem. *Symbole naturalne. Rozważania o kosmologii*. Przeł. E. Dżurak. Kraków 2004.

1.3.1. Nieczystość i granice

Dla rozumienia ryzyka istotny jest motyw nieczystości i granic. Nieczystość jest efektem przyjętego systemu klasyfikacyjnego danej kultury. Zjawiska, które nie poddają się jednoznacznej klasyfikacji są albo włączane do tej klasyfikacji arbitralnie (do którejś z kategorii) lub też są usuwane, oznaczane jako nieczyste. Nieczystość jest więc wyrazem porządkowania rzeczywistości. We współczesnym świecie istotnym elementem nieczystości jest brud. Jest to pojęcie relacyjne, gdyż to, czy coś zostaje zakwalifikowane jako brud, zależy od tego, w jakim kontekście zostanie rozpoznane, tak więc brud sam w sobie nie jest brudny – nieczysty – lecz dopiero jego relacja z innymi obiektami, np. znalezienie się na stole, czynią go brudem. Tak więc kategoria nieczystości jest produktem ubocznym społecznego porządkowania świata polegającego na przypisaniu danego obiektu do określonego miejsca. To, co brudne, jest po prostu nie na swoim miejscu. Problem niejednoznaczności polega na tym, iż nie można jednoznacznie określić, gdzie jest jej miejsce, a co za tym idzie, zawsze jest nie na swoim miejscu. Stanowi więc abberację systemu klasyfikacyjnego i jako taka uznana zostaje za nieczystość. Usuwanie tego, co nieczyste, stanowi więc działanie pozytywne wspierające porządek społeczny. Na tej zasadzie Douglas wyjaśnia z pozoru arbitralną selekcję zwierząt jako nieczystych w Księdze Kapłańskiej. Zwierzęta zakazane stanowią anomalię klasyfikacyjną. Jednakże reguły nieczystości spełniają także funkcję spajającą grupę i podtrzymującą istniejącą strukturę społeczną. Porządkowanie jest więc ustanawianiem granic. Przekroczenie granicy oznacza sprowadzenie zagrożenia na grupę. To, co nieczyste jako niejednoznaczne stanowi przekroczenie granicy. Nieczystość jest w takim razie przedstawieniem zagrożenia dla grupy. „Osoba nieczysta zawsze jest po złej stronie. Popadła w zły stan lub po prostu przekroczyła linię, której nie powinna przekraczać, a ta zmiana miejsca sprowadza na kogoś zagrożenie”.[127] Douglas przedstawia ciało jako model dowolnego systemu. Dlatego też granice ciała stanowią tak ważny element tabu w wielu kulturach, choć w każdej obrzędy związane z ciałem mogą przyjmować inną postać i obejmować inne jego części. „Każda kultura ma swoje specyficzne rodzaje ryzyka i problemy. To, któremu konkretnie z obrzeży ciała jej wierzenia przypisują moc, zależy od tego, jaką sytuację odzwierciedla ciało”[128]

[127] Idem: *Czystość*…, s. 148.
[128] Ibidem, s. 156.

Douglas wyróżnia cztery rodzaje nieczystości:

a) zagrożenie związane z przekraczaniem granic zewnętrznych
b) zagrożenie związane z przekraczaniem granic wewnętrznych
c) zagrożenia występujące na obrzeżach granic
d) „zagrożenia sprzeczności wewnętrznej, gdy niektóre z podstawowych postulatów przeczą innym podstawowym postulatom, tak, że w niektórych punktach system wydaje się wewnętrznie skonfliktowany”[129]

Nieczystość może w społeczeństwie pełnić funkcję wspierającą moralność, zwłaszcza w tych obszarach, gdzie sankcje są stosunkowo nieuciążliwe a kontrola słaba. Określenie jednostki łamiącej pewne reguły, przekraczającej granice, jako nieczystej stanowi środek dyscyplinowania. Wstręt, jaki wzbudza jednostka nieczysta, wynika zarówno z faktu przekroczenia granic jak i sprowadzenia zagrożenia na otoczenie.

1.3.2. Siatka i grupa[130]

Model *siatki i grupy* stanowi usystematyzowaną typologię struktur społecznych i ich poglądów odnośnie natury społecznej oraz reakcji na ryzyko i zagrożenie.

Zmienna *grupy* odnosi się do stopnia spoistości grupowej i zależności jednostki od grupy społecznej. Im silniejsza jest zmienna *grupy*, tym bardziej jednostka jest poddana kontroli i naciskom ze strony innych; tymczasem sama grupa jest silniejsza, a jej integracja większa. Podobnie duża jest ilość interakcji, a ich zakres szerszy. Granice zbiorowości są zamknięte, wyraźnie zaznaczone jest rozróżnienie swoich i obcych. Im słabsza jest zmienna *grupy*, tym większą swobodą i niezależnością cieszy się jednostka. Grupa nacechowana jest indywidualistycznie, więzi wewnątrz grupy są słabsze. Granice zbiorowości są otwarte, interakcje zaś są rzadsze i bardziej zogniskowane na konkretnych zagadnieniach.

Zmienna *siatki* odnosi się do systemu klasyfikacyjnego panującego w danej zbiorowości. Im słabsza jest zmienna *siatki*, tym bardziej egalitarny jest charakter zbiorowości. Specjalizacja jest stosunkowo słaba, natomiast bariery dostępu do ról społecznych są słabe i nie zależą od przypisania, tylko są osiągane, a współzależność między jednostkami ma charakter horyzontalny. Jednostki nie doświadczają dużej liczby ograniczeń kulturowych dla swoich działań. Gdy zmienna *siatki* jest silna,

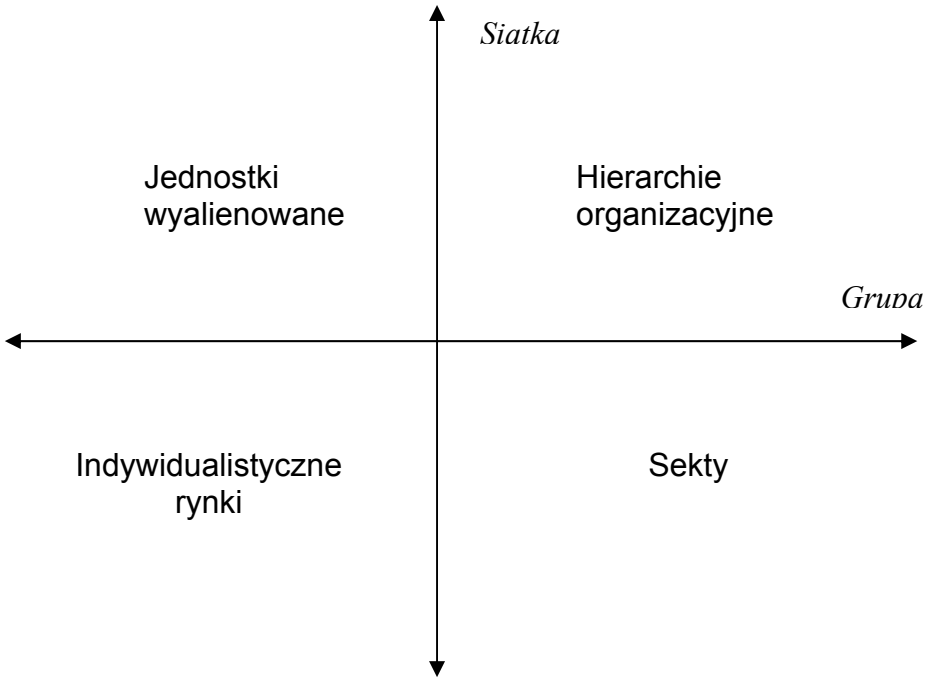
[129] Ibidem, s. 157.
[130] Por. Idem: *Symbole naturalne. Rozważania o kosmologii*. Przeł. E. Dżurak. Kraków 2004, r. 4.

organizacja zbiorowości nabiera cech hierarchicznych, specjalizacja jest duża, role przypisane jednostkom, a sieci współzależności mają charakter pionowy. Jednostki spotyka duża liczba ograniczeń kulturowych.

Złożenie tych dwóch zmiennych pozwala wyróżnić cztery typy organizacji społeczeństwa i podejścia do ryzyka (por. wykres 1.3.):

a) grupy egalitarne – sekty (silna zmienna *grupy*, słaba zmienna *sieci*)
b) rynki – konkurencyjni indywidualiści (słaba zmienna *grupy*, słaba zmienna *sieci*)
c) hierarchie – złożone grupy (silna zmienna *grupy*, silna zmienna *sieci*)
d) stratyfikowane jednostki – fataliści (słaba zmienna *grupy*, silna zmienna *sieci*)

Wykres 1.3. Siatka i grupa



Wykres na postawie: M. Douglas: *Symbole naturalne. Rozważania o kosmologii*. Przeł. E. Dżurak. Kraków 2004.

Podstawowe założenie kulturowej teorii ryzyka, to selekcja ryzyka. Jednostki i grupy nie będąc w stanie rozpatrzeć wszystkich potencjalnych źródeł ryzyka muszą dokonywać ich selekcji. Selekcja ta ma charakter nieprzypadkowy i stanowi reprezentację wartości i struktury społecznej. Jak wynika z lektury *Czystości i zmazy*, jako niebezpieczeństwo, zanieczyszczenie określane jest wszystko to, co zagraża podstawom struktury społecznej, wnosząc obce elementy do systemu, pomieszanie

elementów lub destrukcję.[131] Obawy, które żywią przedstawiciele kultur pierwotnych, mogą się nam wydawać kuriozalne (np. zakaz spożywania płodów rolnych wraz z mlekiem), służą jednak podtrzymaniu podstawowych zasad funkcjonowania społeczeństwa (np. ochrona grupy pasterskiej przed mieszaniem się z ludami rolniczymi).

Douglas początkowo nie odniosła się wprost do swojego modelu *siatki – grupy* w teoretycznej analizie ryzyka. Jej czterowymiarowa przestrzeń zredukowana została do dwóch wymiarów: centrum i granic. Każdy z tych wymiarów odnosi się do innego typu grup społecznych, które chcąc podtrzymywać własną strukturę, dokonują swoistej selekcji ryzyka. Tak więc kulturowa teoria ryzyka przeprowadza swoją analizę na poziomie grupowym. To nie racjonalna kalkulacja jednostki prowadzi do wyboru takich a nie innych rodzajów ryzyka, a raczej wybory dokonywane przez jednostkę uwarunkowane są strukturą społeczną. Struktura społeczna prowadzi do określonego portofolio ryzyka. „Podzielane wartości obejmują więcej niż kalkulacja ryzyka. Wpływają także na szacowanie prawdopodobieństwa jak i odczuwaną wielkość straty”[132]

W centrum znajdują się grupy hierarchiczne i indywidualistyczne, peryferia zajmują grupy egalitarne, które Douglas nazywa sektami. Centrum i peryferie zostały wyróżnione na zasadzie pozycji, podobnie jak w samym centrum, gdzie hierarchie i rynki (indywidualiści) także stanowią przeciwieństwa. Obraz komplikuje się bardziej, a przestrzeń dwuwymiarowa staje się de facto trójwymiarową. Wymiary te mają swoje odbicie w schemacie *siatki – grupy*.

Grupy hierarchiczne działają na zasadach porządku, symetrii i równowagi.[133] Trwają przez długi czas, rozszerzając swoją kontrolę i eliminując rywali. Typowymi przykładami hierarchii będą kościoły, przedsiębiorstwa przemysłowe i hierarchie polityczne funkcjonujące w oparciu o biurokrację. Cechą charakterystyczną funkcjonowania organizacji hierarchicznych jest ich zdolność koordynacji, względna stabilność i przewidywalność działań. Wypracowane procedury utrzymują się siłą inercji aż do momentu, gdy sprawy przybiorą wyraźnie zły obrót, a przywiązanie do rutyny i formalnych procedur powoduje nie tylko spowolnienie reakcji, ale także niedostrzeganie tego, co niespodziewane. Z drugiej strony, w hierarchiach występuje

[131] M. Douglas, A. Wildavsky: *op. cit.*, s. 36.
[132] Ibidem, s. 85.
[133] M. Douglas: *Symbole…*, s. 24-25.

długoterminowe planowanie, a osiągnięcia intelektualne są cenione i nagradzane. Siła hierarchii tkwi w ich ponadjednostkowym charakterze. Jednostki się zmieniają jednak organizacje trwają. Ich trwanie jest zależne od wewnętrznej spoistości, więc ich podstawowym zmartwieniem będzie zapobieganie rywalizacji i konfliktom wewnętrznym, które mogłyby doprowadzić do ich rozpadu. Osobnym źródłem zagrożenia będzie zagrożenie zewnętrzne, dlatego hierarchie podkreślać będą ryzyko inwazji zewnętrznej.

W ramach centrum, drugą wyróżnioną strukturą są indywidualistyczne rynki. „Możemy przyjąć, że w tego typu społeczeństwach jednostka jest przedsiębiorcą dążącym do optymalizacji wszystkich transakcji."[134] Jednostka, by móc funkcjonować w tego typu grupie, potrzebuje pewnej autonomii w dążeniu do celów i doborze partnerów transakcji. Charakterystyczne wartości tych struktur to równość i samodzielność. Typowymi problemami, z jakimi borykają się jednostki w tych grupach, jest konieczność podtrzymywania przejrzystości, a zatem, również wiarygodności poszczególnych jednostek. Wysoko ceniony będzie sukces indywidualny, ale tylko wtedy, gdy osiągnięty zostanie drogą *fair play*. Konflikt wewnętrzny nie jest automatycznie postrzegany jako zagrożenie dla spoistości grupy, dopóki nie podważa podstawowych zasad równości. Niepewność również nie jest postrzegana jako szczególne zagrożenie, ale raczej jako pewna szansa, okazja. Rynki różnią się zaś od hierarchii krótszym horyzontem czasowym, co wynika z dużej mobilności i zmienności samej struktury. Ta zmienność prowadzić może do wiary w znaczenie szczęścia dla poszczególnych przedsięwzięć, ale z drugiej strony, nie oznacza to odrzucenia racjonalnej kalkulacji i selekcji celów. Zagrożeniem dla tego typu systemu są wszelkie formy dziedzicznych przywilejów jak i niebezpieczeństwo przekształcenia rynku w monopol.

Douglas wskazuje dwojaką relację między grupami typowymi dla centrum: obydwie mają pewne podobne poglądy na zagrożenie i ryzyko, a z drugiej strony stanowiska te są do pewnego stopnia komplementarne. Zarówno hierarchie jak i rynki jako najważniejsze określają ryzyka stanowiące największe zagrożenie dla systemu. Oba typy grup są wrażliwe na publiczne zaufanie, które je podtrzymuje. Oba promują reguły uniwersalistyczne, choć reguły te są różne. Oba mają charakter imperialistyczny, gdyż powiększanie skali pozwala im rozwiązywać bieżące problemy.

[134] M. Douglas, A. Wildavsky: *op. cit.*, s. 95.

Podobnie cenią metody kwantyfikacji, przy czym rynki cenią je same w sobie, a hierarchie dopiero po włączeniu do własnej struktury. Oba nie obawiają się zagrożeń w długim okresie. Istotną różnicą między nimi jest stosunek do historii: hierarchie działają niespiesznie, w oparciu o zaufanie do sprawdzonych procedur, podczas gdy indywidualiści są w ciągłym ruchu i nie ufają tradycji.[135] Pomimo różnic hierarchie i rynki zgadzają się ze sobą w wystarczająco wielu sprawach, by podtrzymywać trwanie centrum, negocjując stale ze sobą jego funkcjonowanie. Wychodząc z różnych przesłanek, zgadzają się co do podtrzymywania systemu w stanie niezmienionym. Hierarchiści postrzegają w kontynuacji dotychczasowego systemu społecznego gwarancję powodzenia swojej grupy i przyszłych pokoleń, natomiast indywidualiści przywykli do zmiany. Jednakże postrzegają oni rzeczywistość dokładnie odwrotnie niż hierarchiści – nie jako stabilną, trwałą i niezmienną, lecz jako będącą w stałym ruchu, bezustannie podlegającą przekształceniom. Utrzymanie tego stanu bezustannych przekształceń, za wyjątkiem zmiany samych zasad funkcjonowania, jest dla nich korzystne i pożądane. Obydwa podejścia pomijają, nie dostrzegają lub zaniżają wagę zagrożeń długookresowych, traktując je jako mało prawdopodobne. Choć hierarchie same w sobie nie są nastawione na ryzyko, to zagrożenia długookresowe są najczęściej niedostrzegane. W przypadku indywidualistów zaś, podejmowanie ryzyka jest wpisane w ich konstytucję, lecz ryzyko to dotyczy przede wszystkim krótkookresowych inwestycji, które mogą przynieść zyski lub straty. Jedna i druga strona zainteresowana jest podtrzymaniem systemu społecznego, więc nie koncentruje się na alternatywnych wizjach przyszłości, ale raczej jednoczą się w obronie status quo.

W opozycji do centrum Douglas wyróżnia granice. Typowymi instytucjami granicznymi są sekty.[136] Sekty to grupy egalitarne i ograniczone. Silnie izolują się od świata zewnętrznego, który dla grup tego typu stanowi centrum. Z racji tego, że sekty są grupami dobrowolnymi, największym zagrożeniem dla nich jest utrata własnych członków, która musi prowadzić do dezintegracji sekty. Dlatego też świat zewnętrzny przedstawiany jest jako wrogi i zagrażający dalszej egzystencji grupy. Sekta, z definicji, zbudowana jest w opozycji do centrum postrzeganego jako największe zagrożenie, co ma wzmacniać integrację wewnętrzną i spoistość grupy.

[135] Ibidem, s. 97.
[136] W późniejszych pismach Douglas proponuje zastąpić pojęcie sekty, pojęciem enklawy. Por. M. Douglas: *Symbole*…, s. 95-109.

Taka postawa prowadzi do typowej dla sekt niezdolności do dyskusji i prowadzenia dyskursu na poziomie normatywnym. Zmiana poglądów traktowana jest jako zdrada, uleganie pokusom czyhającym na zewnątrz, dlatego też odstępcy są napiętnowani. Z drugiej strony, niemożliwe jest przesadne dyscyplinowanie członków, gdyż może to doprowadzić do ich utraty. Władze tych grup nie tylko nie mogą prezentować siły, ale także nie mogą się wywyższać ponad innych członków, by ich nie utracić. Rozwiązaniem dla tego problemu jest rygorystycznie pojmowany egalitaryzm. W takiej grupie władza i koordynacja jest słaba. Dodatkowym zagrożeniem dla władzy jest wewnętrzna konkurencja w postaci frakcji, które dążąc do przejęcia władzy najczęściej doprowadzają do rozpadu grupy. Rozwiązaniem dla tych problemów jest właśnie typowo sekciarskie postrzeganie rzeczywistości w kategoriach czarno – białych i zacietrzewienie w nieprzejednanej obronie bezdyskusyjnych zasad. Mamy więc obok wrogiego świata zewnętrznego – jednoznacznie złego, także wroga wewnętrznego, jeszcze gorszego, bo występującego przeciw dobrej wspólnocie. Taki rozłamowiec i zdrajca zasługuje na jeszcze większe potępienie. Dlatego też największym wrogiem dla danej sekty są najczęściej rozłamowcy z tej grupy. Z drugiej strony, rozłam jest de facto korzystny dla grupy, gdyż eliminuje konflikt wewnętrzny, wzmacniając spoistość i jednomyślność grupy poprzez napiętnowanie odstępców. Antagonizm pomiędzy grupą i jej wrogami czy to zewnętrznymi, czy wywodzącymi się z jej łona jest więc nieprzejednany. Sekta jest niezdolna do żadnych negocjacji czy ustępstw. Spełnienie jej żądań przez centrum, nie prowadzi do osłabienia wrogości sekty, ale do postawienia bardziej radykalnych i trudniejszych do spełnienia żądań. „Organizacja enklawy skupia się na zachowaniu bezpieczeństwa jej granic – to łagodny sposób powiedzenia, ze troszczy się głównie o to, by jej członkowie nie przeszli na drugą stronę, nie zdradzili albo nie uciekli.”[137] Charakter sekty powoduje, iż nie nadaje się ona do podtrzymania centrum, dlatego zawsze znajduje się na granicach, zawsze w opozycji do centrum. Podkreśla niesprawiedliwość centrum, biorąc w obronę jednostki, które są poszkodowane w wyniku zasad funkcjonowania centrum. Różne obawy i zagrożenia dla funkcjonowania sekty i centrum prowadzą do innej selekcji ryzyka. Podstawową różnicą między centrum a granicami jest stosunek do przyszłości, a co za tym idzie, do zagrożeń długookresowych. Centrum, jak już było powiedziane ma tendencję

[137] Ibidem, s. 22.

do pomniejszania tego typu zagrożeń, natomiast dla sekt jest ono niezwykle istotne. Sekty nie postrzegają rzeczywistości społecznej jako ciągłej, lecz oczekują nagłej i niespodziewanej zmiany na gorsze (apokalipsy). Jako niesprawdzalne na dzień dzisiejszy, ale ciągle potencjalnie możliwe, ryzyka długookresowe świetnie się nadają do podtrzymywania krytyki centrum i przedstawiania jego działań jako szkodliwych. Podtrzymuje to podział na czyste sekty i skażone centrum. Najlepszym przykładem są organizacje ekologiczne o charakterze sekciarskim. Co więcej, przyjęcie się w społecznej świadomości koncepcji ochrony środowiska lansowanej przez sekty, doprowadziło tylko do radykalizacji żądań: całkowitej eliminacji ryzyka i postulatu zerowej emisji. Możemy teraz porównać różne portofolio ryzyka. Centrum skoncentrowane jest na podtrzymywaniu systemu społecznego, dlatego jako najważniejsze ryzyko postrzegać będzie wszystko to, co zagraża temu systemowi. W gruncie rzeczy jednak jest nacechowane optymistycznie, spodziewając się, że system będzie dalej funkcjonował, a trudności zostaną przezwyciężone. Sekty natomiast oczekują szybkiej katastrofy spowodowanej ignorowaniem ostrzeżeń sekty. Jako szczególny obszar ryzyka postrzegana będzie technika wytwarzana przez centrum. Sekty są więc nacechowane pesymistycznie. Ryzyko jest dla sekt idealnym obiektem umożliwiającym krytykę centrum. Zaletą modelu Douglas jest to, że wszystkie trzy stanowiska są skrajne i żadnego z nich nie można uznać za jednoznacznie pozytywne. Dominacja któregokolwiek z nich prowadziłaby do przecenienia jednych zagrożeń koszem drugich. Istotą analizy kulturowej jest właśnie nastawienie na społeczną selekcję ryzyka. Jednostki będą więc dokonywały różnych wyborów zależnie od profilu ryzyka prezentowanego przez grupę, do której przynależą.

Stanowisko dotyczące społecznych i instytucjonalnych podstaw selekcji ryzyka zaprezentowane wspólnie przez Douglas i Wildavsky'ego spotkało się z mieszaną reakcją. Z jednej strony, model *siatki – grupy* został podchwycony przez innych autorów. Thomson rozszerzył model o piąty typ: eremity (zajmującego samo centrum siatki, miejsce przecięcia osi).[138] Z drugiej strony, jego zastosowanie do analizy ruchu ekologicznego spotkało się z krytyką. Modelowi zarzucano, iż przyjmuje jednomyślność wszystkich członków grupy, a także krytykowano autorytarne przypisanie różnych typów organizacji ekologicznych różnym typom modelu *siatki* –

[138] M. Thompson: *A Three Dimensional…*

grupy.[139] Modelowi temu zarzucano także nadmierne uproszczenie redukujące konflikty wokół zagadnień ryzyka w opozycji do racjonalnego, industrialnego centrum i idealistycznych rolniczych granic. Odpowiedzią na krytykę była książeczka: *Risk Acceptability Acording to the Social Sciences*.[140]

Model *siatki – grupy* Douglas wykorzystała także do analizy postrzegania ryzyka zarażeniem wirusem HIV.[141] W oparciu o ten model wyróżniła różne typy grup w mieście różniące się stosunkiem do AIDS jak i do jego nosicieli. Istotnym czynnikiem związanym z ryzykiem jest przypisanie winy. Skoro selekcja ryzyka związana jest z podtrzymywaniem struktury społecznej i zagrożeniami dla tej struktury, nie jest zaskakujące, iż jednostki dążą do identyfikacji źródeł nieszczęścia, w celu likwidacji i zapobiegania ponownym takim sytuacjom. Kultury pierwotne i nowoczesne są pod tym względem podobne w tym sensie, że zawsze poszukują odpowiedzialnych za nieszczęście. W kulturze pierwotnej będzie to poszukiwanie czarownika, który rzucił urok na jednostkę, powodując jej śmierć, a w naszej kulturze poszukiwanie osoby, która niedopełniła swoich obowiązków, co doprowadziło ofiarę tego zaniedbania do śmierci. Tutaj też dotykamy istotnej różnicy pomiędzy postrzeganiem ryzyka przez kultury pierwotne i nowoczesne, a także specyficznego statusu koncepcji ryzyka, jako sposobu radzenia sobie z tym, co niepożądane i zagrażające. Ryzyko zastąpiło dawne wyjaśnianie nieszczęść za pomocą grzechu. Jednostka, którą spotkało nieszczęście z pewnością popełniła jakiś grzech, a nieszczęście, które ją spotkało stanowi tylko słuszną karę za przewinienie. Powodowało to zrzucenie odpowiedzialności za nieszczęście na ofiarę. Inną możliwością wyjaśnienia nieszczęścia było określenie go jako skutków działalności przeciwników jednostki wewnątrz wspólnoty lub wrogów zewnętrznych. Ryzyko jako koncepcja wyjaśniania nieszczęścia zmienia sposób argumentacji. Podczas, gdy koncepcja grzechu zrzucała odpowiedzialność na jednostkę, służyła wiązaniu społeczności; ryzyko natomiast oznacza przesunięcie odpowiedzialności z jednostki na innych, służąc ochronie jednostki przed innymi. Bycie w stanie grzechu, oznaczało powodowanie zagrożenia i szkody dla innych, bycie w stanie ryzyka oznacza, iż to inni grzeszą w stosunku do nas, sprowadzając na nasze głowy zagrożenie. Będąc w stanie ryzyka, jesteśmy ofiarą grzechu czyniącego nas wrażliwymi na działania

[139] D. Nelikin: *Blunders in the Business of Risk*. „Nature" 298/1982, s. 775-776.
[140] M. Douglas: *Risk Acceptability According to the Social Sciences.* Nowy Jork 1985.
[141] Idem: *Risk and Blame: Essays in Cultural Theory*. Londyn 1992.

innych. Tak więc ryzyko w swojej istocie odwołuje się do tych samych mechanizmów wyjaśniania co grzech, lecz jest nachylone w przeciwnym kierunku.

1.3.3. Krytyka kulturowej teorii ryzyka

Zaprezentowana tutaj teoria kulturowa ryzyka poddana była krytyce, zwłaszcza ze strony przedstawicieli nauk przyrodniczych. Rayner wyróżnił sześć najważniejszych zastrzeżeń kierowanych pod adresem teorii kulturowej, która: prowadzi do kulturowego relatywizmu i solipsyzmu, prowadzi do stereotypizowania, nie rozpoznaje różnic skali, jest deterministyczna, ignoruje zmienną władzy i interesu oraz sprzyja konserwatywizmowi. [142]

Problem relatywizmu

Przytoczony wcześniej konflikt pomiędzy stanowiskiem kulturowym a psychometrycznym wynika z różnych założeń ontologicznych i epistemologicznych. Konflikt pomiędzy kulturową teorią ryzyka a psychometrycznym paradygmatem analizy ryzyka jest tylko kolejnym wymiarem sporu pomiędzy naturalizmem a antynaturalizmem w naukach społecznych. Zarzucany teorii kulturowej relatywizm trzeba rozpatrzeć w odpowiednim kontekście. Patrząc ze stanowiska naturalistycznego, coś takiego jak „społeczne konstruowanie ryzyka" jest niemożliwe, gdyż ryzyko jest fenomenem występującym w przyrodzie niezależnie od postrzegania jednostkowego. Zarzut stawiany relatywizmowi kulturowemu przyjmuje najczęściej skrajną postać twierdzenia, iż wiedza wytworzona w jednym kontekście społecznym jest możliwa do potwierdzenia tylko w ramach własnego dyskursu, nieprzekładalna i nieporównywalna z innymi kontekstami kulturowymi. Takie pojmowanie relatywizmu kulturowego czyni z niego irracjonalne stanowisko równoprawności twierdzeń naukowych i nawet najbardziej niedorzecznych koncepcji jednostkowych. Ponadto taki „konstrukt" może być tylko oceniany w ramach swojego kontekstu kulturowego, jemu zawdzięczając swoją ważność, a nie odniesieniu go do „natury". Stąd można wyprowadzić zarzut solipsyzmu wobec teorii kulturowej. Pomijając fakt, że problem nieobecności obserwatora dotyka także typowe nauki przyrodnicze (np. fizykę kwantową), przyjęcie stanowiska relatywizmu kulturowego nie oznacza konieczności powoływania się na obecność Boga jak czynił to biskup Berkeley. „Relatywizm

[142] S. Rayner: *Cultural*…, s. 98-113.

kulturowy podkreśla, że prawomocność wiedzy publicznej zależy od jej relacji z kontekstem jej powstania poprzez takie działania społeczne jak nauka, technologia, religia czy nawet magia"[143] Stanowisko relatywistyczne nie tyle uniemożliwia porównanie wiedzy z rzeczywistością, ile przyjmuje, iż ta rzeczywistość jest nam dostępna tylko w formie zapośredniczonej. Nie jest to solipsystyczne założenie ontologiczno – epistemologiczne, ale założenie ściśle epistemologiczne. Rzeczywistość nie jest zależna od naszego postrzegania, lecz jest nam dostępna tylko poprzez wiedzę. Społecznie konstruowanym kategoriom i sposobom rozumowania towarzyszą także pewne zjawiska, które są niezależne od działań jednostkowych.[144] Tak więc na społeczne tworzenie wiedzy wpływ mają zarówno czynniki społeczne jak i naturalne, a próba oddzielenia ich jest działaniem nieuprawnionym. W tym sensie dychotomia fakty – wartości jest sztucznym tworem, który, jak twierdzi Rayner, jest atrakcyjny dla tych, którzy poszukują prostych rozwiązań dla złożonych problemów. Podążając za argumentacją Rayner'a nie ma żadnych przesłanek do podtrzymania skrajnego pojmowania relatywizmu: wiedza może być przenoszona z jednego kontekstu kulturowego do drugiego, z tym tylko zastrzeżeniem, iż w większy lub mniejszy sposób wpływa na ten kontekst społeczny. Jeśli odnieść to do problemu społecznego konstruowania ryzyka, to stanowisko teorii kulturowej nie oznacza podważenia realności zagrożeń, ryzyko w sensie obiektywnym wciąż istnieje. Ryzyko jest nam dostępne tylko w formie zapośredniczonej przez procesy społeczne i kulturowe i nie może być poznane w formie „czystej". Odwołując się do klasyfikacji Lupton, teoria kulturowa stoi na stanowisku słabo-konstruktywistycznym. Różnica stanowisk między teorią kulturową i paradygmatem psychometrycznym ujawnia się w problemie relacji ekspert – laik. Douglas podważa zasadność zaleceń psychologów dotyczących zapewnienia lepszego przekazywania wiedzy eksperckiej laikom, nie dlatego, że transfer wiedzy między tymi kontekstami kulturowymi jest niemożliwy, tylko dlatego, że wiedza ekspercka jest wykorzystywana wybiórczo, zmieniając postrzeganie ryzyka przez laików inaczej, niż życzyliby sobie tego eksperci.

[143] Ibidem, s. 98.
[144] B. Barens: *Scientific Knowledge and Sociological Theory*. Londyn 1974; D. Bloor: *Knowledge and Social Imagery*. Londyn 1976. Za: S. Rayner: *Cultural…;* Por. także: Idem: *The Perception of Time and Space in Egalitarian Sects*. W: *Essays in the Sociology of Perception*. Red. M. Douglas. Londyn 1982; S. Rayner: *Risk and…*

Stereotypizacja

Zarzut stereotypizacji stawiany kulturowej teorii ryzyka stawiany jest w odniesieniu do proponowanej przez tę teorię kategoryzacji. Model *siatki – grupy* nie tyle podważa indywidualizm jednostek i grup, ile raczej pozwala na refleksję nad prowadzonymi wewnątrz grup debatami dotyczącymi podziału władzy, stylu zarządzania, sposobów dyscyplinowania i kar oraz alokacji zasobów. Model ten pozwala zrozumieć jak pewne symbole i idee są wykorzystywane do podtrzymywania i reprodukcji organizacji społecznej. Można więc powiedzieć, że sprawy mają się dokładnie odwrotnie: to teoria kulturowa pozwala wyjść poza stereotypy odnośnie grup, wskazując na społeczne uwarunkowania ich cech. W ramach teorii kulturowej jest mowa nie o sekciarskiej kłótliwości jako negatywnej cesze tych grup, lecz wskazuje, iż ich nieustępliwość ma swoje korzenie w organizacji społecznej tej grupy, a nie w cechach charakterologicznych jednostek. W ten sposób teoria kulturowa służy raczej nie podważaniu stereotypów, ile ich utrwalaniu. Zarzut stereotypizacji jest jednak stawiany także w odniesieniu do samych typów. *Risk and Culture* spotkało się z zarzutem błędnego przypisania grup ekologicznych do poszczególnych kategorii. Przypisanie poszczególnych organizacji do konkretnych grup jest oczywiście zawsze dyskusyjne, jednakże, jak argumentuje Rayner, Douglas i Wildawsky zakwalifikowali ruch ekologiczny do typu egalitarnego dlatego, że każda organizacja powstaje jako ruch dobrowolny. W miarę upływu czasu zmiany zachodzące w organizacji mogą powodować przesunięcie się ich na modelu *siatki – grupy*. Zasady kierujące tymi przekształceniami są problemem wciąż wymagającym rozwiązania.

Problem skali

Kolejnym zarzutem kierowanym pod adresem teorii kulturowej są ograniczenia stosowalności analizy do dużej skali (np. stosunków międzynarodowych). Model *siatki – grupy* odnosi się do analizy funkcjonowania małych grup. Nawet w przypadku analizy funkcjonowania instytucji takich jak szpital, Rayner wyróżnił różne podgrupy zorganizowane według odmiennych założeń. Z drugiej jednak strony, Douglas z powodzeniem stosowała ten model do analizy reakcji mieszkańców miasta na zagrożenie wirusem HIV. Model *siatki – grupy* z powodzeniem był wykorzystywany do analizy sposobów myślenia polityków w badaniach Graduate School of Public Policy w Berkeley. W ramach teorii kulturowej dokonano analizy konfliktów na temat

ochrony środowiska naturalnego.[145] Rayner przedstawił także model analityczny wyjaśniający podobieństwa i różnice między analogicznymi organizacjami funkcjonującymi w różnych krajach, a podobieństwem ich perspektywy i przekonań, a co za tym idzie także działań.[146] Liczne badania wykazują podobieństwa i różnice między organizacją debaty na temat zagrożeń i technologii w różnych krajach.[147] Jak więc widać analiza kulturowa nie ogranicza się tylko do analizy małych grup. Istotnym założeniem, którego należy przestrzegać w kulturowej analizie porównawczej, jest porównywanie obiektów w tej samej skali.

Determinizm

Teoria kulturowa oskarżana jest o przyjmowanie stanowiska deterministycznego. Oznaczałoby to, iż jednostka powinna zachowywać się zgodnie z pozycją jej grupy w ramach modelu *siatki – grupy*. Zarzut ten można odeprzeć na co najmniej dwa sposoby. Pojmowanie ścisłego zdeterminowania zachowań jednostki przez kulturę jest w równym stopniu determinizmem kulturowym co psychologicznym. Ściśle pojmowany determinizm kulturowy prowadzi do ślepego zaułka, gdyż całkowita determinacja zachowań jednostki przez kulturę oznacza tak silną jej internalizację, że nie pozostawia miejsca nie tylko na krytykę, ale nawet na refleksję nad tą kulturą. Niezdolność do krytycznego spojrzenia na własną kulturę oznaczałaby jej niezmienność. W tej sytuacji nie można by tłumaczyć w żaden sposób ani zmian kultury, ani nawet ich powstawania. Konieczne byłoby przyjęcie założenia o egzogenicznym pochodzeniu zmian w kulturze. Jeśli odrzucimy determinizm ściśle kulturowy to deterministyczne traktowanie analizy kulturowej przybiera charakter psychologicznego determinizmu określającego pewne typy psychiczne. Lektura prac z zakresu kulturowej teorii ryzyka wyraźnie wskazuje, iż teoria ta określa tylko pewne wzory, szanse i ograniczenia, które można zaobserwować w różnych środowiskach społecznych. Nie oznacza to jednak, że jednostka funkcjonująca w danej grupie będzie bezwarunkowo akceptowała jej zasady organizacyjne oraz prezentowała zgodne z wizją grupową poglądy dotyczące ryzyka. Z teorii kulturowej wynika

[145] M. Thompson, A. Wildavsky: *Cultural Theory*. Boulder 1991.
[146] S. Rayner: *Risk Communication in the Search for Global Climate Management Strategy*. W: *Risk Communication*. Red. H. Junegrmann. Jülich 1988.
[147] D. Nelkin, M. Pollack: *The Atom Besieged*. Cambridge, MA 1981; L. Lundqvist: *The Hare and the Tortoise*. Ann Arbor 1980; S. Kelman: *Regulating America, Regulating Sweden*. Cambridge, MA 1981; D. Golding: *The Differential Susceptibility of Workers to Occupational Hazards*. Nowy Jork 1990. Za: S. Rayner: *Cultural…*, s. 83-115.

natomiast, że pewne kulturowe nastawienie jest nieuniknione oraz to, że wybór pomiędzy różnymi typami organizacji i związanymi z nimi środowiskami kulturowymi jest ograniczony. Tak więc, nie możemy mówić o bezwyjątkowej zależności zachowań jednostkowych od przynależności grupowej, a raczej o pewnych prawidłowościach statystycznych, pewnych dających się przewidzieć trendach. Otwarty pozostaje także problem migracji jednostki między różnymi typami kulturowymi. Niektórzy teoretycy, jak np. Douglas, preferują hipotezę stabilizacji – jednostki wybierają te konteksty społeczne, które są zgodne z ich wcześniejszymi doświadczeniami: dzieci z domów hierarchicznych, szukają sobie pracy hierarchicznej. Dążą do spójności swoich doświadczeń życiowych wynoszonych z różnych kontekstów. Zwolennicy hipotezy mobilności twierdzą zaś, że jednostki mogą swobodnie przenosić się między różnymi typami kultur, poszukując najlepiej odpowiadających warunków. Wydaje się, że we współczesnym, spluralizowanym świecie jednostki są niemal zmuszone do realizacji różnych aspektów swojej egzystencji w różnych typach kultur: indywidualny przedsiębiorca będzie przynależał do kościoła hierarchicznego, a zarazem do organizacji proekologicznej o charakterze egalitarnym. Być może warto spojrzeć na ten spór z innej nieco perspektywy: być może żadna z tych hipotez nie jest jedynie prawdziwa, a wśród jednostek ma wyróżnić takie, których zdolność godzenia różnych, sprzecznych kontekstów jest duża i takie typy osobowości, które źle znoszą takie niespójności. Byłby to dobry obszar do połączenia sił psychologów i antropologów.

Interes własny

Kolejnym zarzutem kierowanym pod adresem teorii kulturowej jest deprecjacja roli interesu własnego grup. Odpowiedź na ten zarzut jest dalszym rozwinięciem odpowiedzi na zarzut determinizmu. Rayner, obserwując lansowane przez różne grupy rozwiązania dla problemów ochrony środowiska w obliczu zmian klimatycznych (decyzji podejmowanych w warunkach niepewności z racji niekompletnej informacji), zauważył dwie strategie: zasadę zapobiegawczą (np. redukcja emisji gazów cieplarnianych) i zasadę „najpierw dowód" (unikania kosztów do momentu potwierdzenia realności zagrożenia). Odwoływanie się do jednej lub drugiej strategii nie było zależne tylko i wyłącznie od charakteru grupy, ale także od ich interesu. Tak więc proekologiczne grupy hierarchiczne lansować będą zasadę zapobiegawczą podobnie jak egalitarne grupy proekologiczne, podczas gdy hierarchie zajmujące się

regulacją społeczną (np. administracja), lansować będą zasadę „najpierw dowód”.[148] Można więc powiedzieć, że uwarunkowane kulturowo ograniczenia dotyczące dyskursu współoddziaływują z opartymi na interesie własnym preferencjami funkcjonalnymi tych grup.

Konserwatyzm

Niektórzy krytycy traktują kulturową teorię ryzyka jako konserwatywną politycznie. Zarzut ten, w praktyce, oznacza możliwość wykorzystywania teorii kulturowej przez korporacje przemysłowe dla deprecjacji znaczenia i prawomocności twierdzeń wysuwanych przez organizacje proekologiczne. Jednakże w samej teorii kulturowej nie ma jednoznacznej przesłanki dla podważania jednego ze stanowisk przez drugie. Jak zostało już wcześniej powiedziane, każde z tych stanowisk wydaje się nieatrakcyjne. Jeśli argumentacja wnikająca z modelu *siatki – grupy* wskazuje na irracjonalność argumentacji dotyczącej ryzyka, to wskazuje tak samo na irracjonalność obaw sekty czy hierarchii. De facto, irracjonalność argumentacji jest tylko złudzeniem, gdyż dana argumentacja nie tyle jest nieracjonalna, co służy racjonalizacji pewnych działań grupy mających na celu podtrzymanie jej struktury i zasad organizacyjnych. Dlaczego więc, to stanowisko grup granicznych ma być zagrożone? Rayner wskazuje na orientację rynków na pragmatyczne rozwiązywanie problemów i dopóki analiza kulturowa nie stanie się istotną zmienną, nie będą jej brały pod uwagę. Równie łatwo bowiem można, wychodząc z analizy kulturowej wykazać, iż wiele z tego, co organizacje tego typu uważały za obiektywne fakty, jest tylko narzędziem legitymizującym. Tak więc teoria kulturowa sama stała się elementem tego dyskursu kulturowego, do którego się odnosi i potencjalnie może być wykorzystywana jako broń w walce ideologicznej.

1.4. Społeczeństwo ryzyka w dobie późnej nowoczesności

Socjologiczne koncepcje społeczeństwa ryzyka i późnej nowoczesności powstawały niezależnie od siebie, choć w podobnym czasie. W 1986 Ulrich Beck wydał *Społeczeństwo ryzyka*[149], a w cztery lata później Anthony Giddens *The*

[148] Pełną prezentację zależności funkcji i struktury grupy znajdzie czytelnik w: S. Rayner: *Cultural…*, s. 108 – 111.
[149] U. Beck: *Risikogesellshaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt an Mein 1986.

Consequences of Modernity.[150] Wypracowana przez Becka koncepcja społeczeństwa ryzyka i modernizacji refleksyjnej okazała się być podobna do rozumienia późnej nowoczesności przez Giddensa. Choć każde z tych pojęć odnosi się do innej perspektywy, wszystkie opisują zmiany, jakie zachodzą w ostatnich dekadach, które inni teoretycy nazywają ponowoczesnością.[151]

1.4.1. Anthony Giddens – Ryzyko a późna nowoczesność

Prace poświęcone przekształceniom nowoczesności stanowiły nowy etap rozwoju teorii Giddensa. Choć jest on znacząco różny od dzieł z zakresu teorii socjologicznej[152] stanowi kontynuację wcześniejszych prac poświęconych charakterystyce rozwoju nowoczesności.[153] Koncepcja późnej nowoczesności stanowi wyraz sprzeciwu wobec postrzegania wyłaniającej się formacji społeczno–kulturowej jako ponowoczesności. Giddens twierdzi, że ponowoczesność dopiero nadejdzie, natomiast obserwowane dziś zmiany społeczne stanowią tylko radykalizację nowoczesności, gdyż wszystkie jej fundamentalne założenia wciąż są podtrzymywane. To nie zasady nowoczesności zostają zmienione, ile raczej nowoczesność zostaje odniesiona do samej siebie. Nowoczesność, która odnosiła się do społeczeństwa tradycyjnego, wnosiła racjonalność instytucji i zasad organizacji społeczeństwa, obecnie ten okres możemy nazwać post-tradycyjnym.[154] Obserwujemy więc proces radykalizacji nowoczesności, w którym nowoczesność dochodzi do rozumienia samej siebie.

Giddens wyróżnił cztery wymiary nowoczesności: kapitalizm, industrializm, siłę militarną i nadzór (identyfikowany z państwem nowoczesnym). Choć nowoczesność wiąże się z formacją kulturową typową dla Europy, to jej zasięg obejmuje dziś cały świat. Skutkiem sukcesu nowoczesności i objęcia jej zakresem całego globu jest globalizacja. Z drugiej jednak strony, procesy globalizacyjne powodują spinanie nawet najbardziej odległych obszarów globu i czynią je wzajemnie zależnymi. Nasza

---

[150] A. Giddens: *The Consequences…*

[151] Por.: Z. Bauman: *Wieloznaczność nowoczesna, nowoczesność wieloznaczna*. Przeł. J. Bauman. Warszawa 1995; Idem: *Ponowoczesność jako źródło cierpień*. Warszawa 2000; Idem: *Prawodawcy i tłumacze*. Warszawa 1998.

[152] Por.: A. Giddens: *The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration*. Cambridge 1984. Wyd. pol.: Idem: *Stanowienie społeczeństwa. Zarys teorii strukturacji*. Przeł. S. Amsterdamski. Poznań 2003.

[153] Idem: *A Contemporary Critique of Historical Materialism*. Londyn 1981; Idem: *The Nation – State and Violence*. Cambridge 1985;

[154] Idem: *Living in a Post – Traditional Society*. W: U. Beck, A. Giddens, S. Lash: *Reflexive Modernization. Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order*. Cambridge 1994.

egzystencja jest uwarunkowana decyzjami i działaniami ludzi, których nigdy nie spotkamy, i z których istnienia nie musimy nawet zdawać sobie sprawy. W tym sensie, żyjemy w jednym świecie. Giddens wyróżnił trzy wewnętrznie powiązane mechanizmy leżące u podstaw dynamiki nowoczesności: rozdzielenie czasu i przestrzeni, mechanizmy wykorzeniające i refleksyjne podejście do wszelkiej wiedzy. Rozdzielenie czasu i przestrzeni prowadzi do wyjęcia relacji społecznych z ograniczeń stawianych przez miejsce. Rozwój masowych środków komunikacji jest tutaj mechanizmem umożliwiającym całkowite rozdzielenie przestrzeni i czasu. Z kolei mechanizmy wykorzeniające dzielą się na dwie grupy: systemy abstrakcyjne, których funkcjonowania nie rozumiemy, ale jesteśmy od nich zależni i środki wymiany symbolicznej, wśród których najlepszy przykład stanowi pieniądz.

Wraz z przejściem od społeczeństwa przednowoczesnego do późnonowoczesnego można obserwować także zmiany charakteru zagrożeń. Giddens wyróżnił ryzyko naturalne i ryzyko wytworzone. Ryzyko naturalne jest tym, które generowane jest przez zewnętrzne wobec człowieka i społeczeństwa siły natury. Środowisko ryzyka w kulturach przednowoczesnych zdominowane jest przez zagrożenia naturalne. Życie jest złe, brutalne i krótkie, na co składają się: klimat, choroby, klęski żywiołowe. Dodatkowo dochodzi zagrożenie ze strony ludzi, gdyż wraz ze społecznościami agrarnymi pojawiła się siła militarna. Wytchnienia nie zapewniała także religia, gdyż towarzyszyło jej ryzyko grzechu, odstępstwa oraz niepewność zbawienia. Giddens wyraźnie jednak podkreśla, że ryzyko zastępuje pojęcie fortuny (losu) i jest oddzielone od kosmologii.[155] W tym sensie ryzyko to konstrukt nowoczesności, która w swoim dążeniu do racjonalności zmierza do wyeliminowania wszystkich pozaracjonalnych sposobów wyjaśniania rzeczywistości. Tak więc ryzyko naturalne możemy odnieść do pierwszej fazy nowoczesności, która obiecywała, iż racjonalność, nauka i postęp zapewnią jednostkom lepsze życie i pozwolą wyeliminować źródła zagrożeń naturalnych. W tym sensie, np. rozwój medycyny, realnie przyczynił się do spadku śmiertelności i eliminacji wielu zagrożeń dla zdrowia i życia jednostek. Jednakże temu pozytywnemu obrazowi towarzyszy także „ciemna strona" nowoczesności. Ryzyko wytworzone stanowią ryzyka, które powstają w wyniku działań człowieka, wytworzone przez sam proces modernizacji. Zatem źródłem ryzyka w późnej nowoczesności jest społecznie zorganizowana wiedza.[156]

[155] Idem: *The Consequences*…, s. 30 – 31.
[156] Ibidem, s. 110.

Ryzyko wytworzone jest więc do pewnego stopnia produktem ubocznym działania nowoczesności. W dobie późnej nowoczesności dominujące jest ryzyko wytworzone. Choć wciąż zachodzą zjawiska nazywane katastrofami naturalnymi, to dziś – jak twierdzi Giddens – nie ma już natury, a raczej mamy do czynienia ze społecznie wytworzoną naturą. Jeśli jakiś obszar pozostaje w stanie nienaruszonym, to jest to tylko i wyłącznie skutek decyzji człowieka. Zmiany ekologiczne są dobrym przykładem zwrotności ryzyka. Katastrofy spowodowane zmianami klimatycznymi są, de facto, skutkiem działań ludzi. Podobne przykłady można mnożyć: stosowanie DDT, powszechna dostępność żywności itp. W późnej nowoczesności ryzyko naturalne zastąpione zostaje przez ryzyko wytworzone, a bezpieczeństwo ontologiczne, zsekularyzowane. „W świecie ustrukturyzowanym głównie przez ryzyka wytworzone nie ma zbyt wiele miejsca dla wpływów boskich."[157] Elementem profilu ryzyka pozostaje ryzyko militarne, lecz zupełnie zmienia się charakter tego zagrożenia. Nowoczesność wytworzyła także takie formy ryzyka, które nie występowały nigdy wcześniej, takie, których ziszczenie się spowodowałoby niewyobrażalne konsekwencje, ale których prawdopodobieństwo jest małe: np. groźba wojny nuklearnej.

Biorąc pod uwagę wyróżnione przemiany, możemy przytoczyć następujące profile ryzyka nowoczesności:

1. Globalizacja ryzyka w sensie intensywności np. wojna nuklearna, katastrofa ekologiczna czy zapaść na rynkach ekonomicznych. Swoim zasięgiem, konsekwencje takich zdarzeń dotkną wszystkich, także jednostki niezaangażowane. Intensywność i zasięg tych skutków powodują, iż nikt nie może czuć się przed nimi zabezpieczony. W tym sensie jest to zagrożenie powszechne – dotykające wszystkich niezależnie od pozycji społecznej czy majętności.
2. Globalizacja ryzyka w sensie rosnącej liczby niepewnych zdarzeń dotykających wielu ludzi. Dobrym przykładem są przekształcenia podziału pracy. Ryzyko to odnosi Giddens do mechanizmów wykorzeniających, których rozpowszechnienie w świecie powoduje ograniczanie kontroli jednostek i grup. Ryzyko to, stanowi drugą stronę globalnych mechanizmów, które oprócz większego bezpieczeństwa wytwarzają także nowego typu niebezpieczeństwo.

[157] Ibidem, s. 111.

Z jednej strony, lokalne społeczności tracą kontrolę nad zasobami, które posiadają, z drugiej zaś, zmiany cen ropy (przykładowo obserwowany ostatnio wzrost cen) dotyka wszystkich użytkowników samochodów.

3. Ryzyko wynikające z wytworzonego środowiska, będące skutkiem przekształceń natury przez ludzkie systemy wiedzy. Giddens nazywa to zsocjalizowaną naturą. Problemy wynikające z tej ingerencji układają się wciąż w tę samą listę, co powoduje efekt uspokajający – ryzyka są wciąż te same, nic nowego nam nie grozi. Z drugiej strony, ich oszacowanie wielokrotnie jest po prostu niemożliwe. Dopiero, gdy się ziszczą, będziemy znać nie tylko prawdopodobieństwo, ale także rozmiar skutków. W złożeniu z intensywnością tych zagrożeń, czyni to z Ziemi laboratorium, a naszą egzystencję elementem wielkiego eksperymentu.
4. Powstanie zinstytucjonalizowanych sfer ryzyka. Pewne obszary życia społecznego, których funkcjonowanie jest oparte o ryzyko, sankcjonują ryzykowne zachowania jednostek. Np. giełda papierów wartościowych – ryzyko związane z inwestowaniem postrzegane jest jako normatywnie usankcjonowane. Jednostki, dążąc do maksymalizacji swoich korzyści, muszą starać się przechytrzyć innych graczy, a decyzje takie zawsze związane są z ryzykiem. Choć wydaje się, że sfery te są enklawami dopuszczalnego ryzyka i mogą być badane w ramach teorii gier, to jednak konsekwencje decyzji podejmowanych w ramach tych sfer dotykają jednostki spoza tego środowiska; przedsiębiorstwo, które zbankrutuje z powodu działań graczy giełdowych, zatrudnia pracowników, którzy w ten sposób stają się bezrobotnymi.
5. Pojmowanie ryzyka jako ryzyka. Istotą nowoczesnego rozumienia ryzyka jest pojmowanie go nie w kategoriach magicznych i opatrznościowych, ale w kategoriach ryzyka właśnie. Brak gwarancji magicznych oznacza zarazem brak ukojenia, poczucia niepewności jak i niemożność upewnienia się, gdyż w przypadku ryzyka uzyskanie pewności niepewnych działań jest niemożliwe ex definitione. Jednostka jest skazana na świadomość ryzyka i brak możliwości redukcji niepewności. Jednakże, jak można obserwować, w zawodach o dużym poziomie ryzyka, jak i o dużej zależności od przypadku, praktyki magiczne powracają w postaci przesądów, np. marynarze nie powinni gwizdać na statku.
6. Szeroko rozpowszechniona świadomość obecności ryzyka. Szeroko rozpowszechniona świadomość zagrożeń związana jest z transmisją wiedzy

eksperckiej do szerokiej publiczności. Laicy mają świadomość zagrożeń między innym dzięki ekspertom właśnie. Rozpowszechnienie wiedzy eksperckiej i edukacji powszechnej powoduje znacznie lepsze rozumienie zagrożeń, których nie można dostrzec nawet gołym okiem.

7. Świadomość ograniczeń ekspertyzy. Rozpowszechnienie świadomości istnienia różnych rodzajów ryzyka, wraz z rozpowszechnieniem wiedzy o ograniczeniach wiedzy eksperckiej, powoduje podkopywanie fundamentów zaufania do wiedzy eksperckiej i systemów abstrakcyjnych. Laicy mają świadomość, że eksperci często nie zgadzają się co do oceny ryzykowności poszczególnych przedsięwzięć. Wymaga to od przedstawicieli systemów abstrakcyjnych i depozytariuszy wiedzy eksperckiej działań mających na celu podtrzymywanie wiarygodności.[158]

Cztery pierwsze z wymienionych pozycji można uznać za zmieniające obiektywną dystrybucję ryzyka, natomiast trzy pozostałe odnoszą się do zmian w doświadczeniu i postrzeganiu odczuwanego ryzyka. Wśród czynników zmieniających obiektywną dystrybucję ryzyka można wyróżnić te, które opisują wielkość środowiska ryzyka (pierwsze dwie pozycje) oraz te, które opisują zmiany w tych środowiskach ryzyka.

Opisując zmiany w pojmowaniu ryzyka, które zaszły wraz z przemianami nowoczesności, Giddens wyróżnił dwa etapy uświadamiania sobie ryzyka. W pierwszym etapie, ryzyko jest rachunkiem podstawowym - sposobem promowania porządku i pewności w niepewnym świecie, narzędziem kontroli, kolonizacji przyszłości. W tym rozumieniu ryzyko jest rachunkiem statystycznym, pozwalającym przewidywać przyszłe zdarzenia z pewnym prawdopodobieństwem (np. w ubezpieczeniach). Jednakże nasze wysiłki mające na celu kolonizację przyszłości prowadzą do tego, że przyszłość wciąż nas zaskakuje. To prowadzi do nowego typu niepewności i nowego sposobu pojmowania ryzyka. Nie jesteśmy już w stanie przewidzieć jak przyszłe wydarzenia będą przebiegały, ani z jakim prawdopodobieństwem. Możemy, co najwyżej, rozważyć różne potencjalne scenariusze przyszłości. Dobrym przykładem będzie tutaj globalne ocieplenie: nie wiemy, czy ono zachodzi, ani w jakim tempie, nie wiemy, co spowoduje i czy będzie odwracalne, nie wiemy, czy jest procesem naturalnym, czy też skutkiem naszych

[158] Opis nowoczesnego profilu ryzyka za: Ibidem, s. 124-131.

własnych działań. Możemy tylko rozpatrzyć różne scenariusze i określić ich prawdopodobieństwo. Nowe rozumienie ryzyka przypomina niebezpieczną przygodę, w której chcemy czy nie, bierzemy udział.[159]

Funkcjonowanie w świecie tak przenikniętym ryzykiem wymaga od jednostek wypracowania mechanizmów radzenia sobie z tym ryzykiem. Giddens twierdzi, że to połączenie ryzyka i globalizacji powoduje konieczność zaufania. W tej sytuacji zaufanie jawi się jako mechanizm pozwalający funkcjonować jednostkom tak, jak gdyby ryzyko było nikłe lub wręcz nieistniejące. Na poziomie mikro będzie to zaufanie podstawowe (*basic trust*), na poziomie makro zaś – zaufanie do systemów abstrakcyjnych. Dostrzec obecność ryzyka oznacza konieczność pogodzenia się z faktem, że sprawy mogą pójść źle (zagrożenie może się ziścić), ale także to, że możliwość ta nie zostanie nigdy wyeliminowana. Opis nowoczesności jaki wyłania się z pism Giddensa pokazuje więc nieuchronność życia w zagrożeniu, którego nie kontrolują nie tylko jednostki, ale nawet państwa. Te zagrożenia, jak przywoływana już wcześniej wojna nuklearna zawierają w sobie groźbę całkowitej anihilacji inteligentnego życia na Ziemi. Giddens proponuje więc zastąpić Weberowski obraz nowoczesności jako żelaznej klatki i Marksowski obraz alienacji pracy, modelem rozpędzonej ciężarówki. Potężna moc pozostaje tylko pod częściową kontrolą ludzi, gdyż w każdej chwili rozpędzony pojazd może wymknąć się spod kontroli, co grozi katastrofą. Jazda nie jest jednoznacznie nieprzyjemna – nowoczesność w końcu dostarcza wielu pozytywnych stron – z drugiej jednak strony, zmiata z drogi wszystko i wszystkich, którzy staną na jej drodze. Tak długo, jak utrzymują się nowoczesne instytucje, nie będziemy w stanie w pełni kontrolować kierunku, tempa ani przebiegu tej przejażdżki. To właśnie owo poczucie bezsilności i braku kontroli wobec dominujących instytucji i zagrożeń pozostających poza jakąkolwiek kontrolą, w połączeniu z ich intensywnością i zakresem, powoduje powrót do koncepcji losu i fortuny. Toteż wyplenione przesądy wracają nagle w samym sercu nowoczesności. Zagrożenia o małym prawdopodobieństwie, ale wielkich skutkach mają nierealny charakter, gdyż nie jesteśmy w stanie wyobrazić sobie ich skutków. Zagrożenia tego typu wywołują różnego rodzaju reakcje adaptacyjne, których możemy wyróżnić cztery rodzaje:

[159] Idem: *Living…*, s. 58-59.

a) pragmatyczna akceptacja – reakcja opierająca się na przekonaniu o całkowitym braku czyjejkolwiek kontroli nad rzeczywistością. Oznacza to koncentrację na przetrwaniu i tymczasowych zyskach. Wpisuje się dobrze zarówno w pesymistyczne, jak i optymistyczne tony.
b) podtrzymywany optymizm – reakcja oparta na postawach oświeceniowych. Przyjmuje pozytywne nastawienie wobec rozumu i postępu w nauce, który w efekcie doprowadzi do rozwiązania wszystkich bieżących problemów.
c) cyniczny pesymizm – obydwa elementy tej postawy są podobnie określane jako „czarnowidztwo", przy czym cynizm oznacza rozładowanie negatywnych napięć w sposób humorystyczny, jest przeto formą aktywnego radzenia sobie z zagrożeniem, natomiast pesymizm jest postawą bierną prowadzącą do apatii.
d) radykalne zaangażowanie – reakcja sprzeciwu wobec odczuwanego zagrożenia. Jednostki reagują na ryzyko poprzez aktywny sprzeciw np. wszelkie ruchy kontestacyjne, pokojowe itp. Ten punkt widzenia charakteryzuje optymizm nie w stosunku do samej sytuacji, lecz wobec szans osiągnięcia swoich celów poprzez działania kontestacyjne.[160]

Życie w kulturze ryzyka jest niebezpieczne dlatego, że jednostka świadoma jest niebezpieczeństw czających się w nawet najbardziej błahych sprawach. Jednakże Giddens nie twierdzi, że żyjemy w bardziej ryzykownych czasach. Zagrożenia, których doświadczamy znacząco różnią się od doświadczeń społeczności tradycyjnych, ale nie oznacza to, że ponosimy większe ryzyko. W wielu aspektach jakość życia znacznie się poprawiła, lecz ta poprawa kupiona jest koniecznością akceptacji zupełnie nowych form, niewidocznych zagrożeń. Nasza koncentracja na ryzyku, wynika zdaniem Giddensa, z jego kluczowej roli w nowoczesności.

1.4.2. Ulricha Becka koncepcja społeczeństwa ryzyka

Stanowisko Becka jest w wielu punktach podobne lub zbieżne ze stanowiskiem Giddensa, z tej racji niektóre zagadnienia zostaną tutaj tylko nadmienione, by nie powtarzać całości argumentacji. Poszukując źródeł kontekstu, w którym powstała koncepcja Becka, można argumentować, iż wydarzeniem inspirującym dla Becka były spory wokół umiejscowienia elektrowni jądrowej w Wackersdorf w Bawarii. Charakter sporów wokół ryzyka związanego z tą elektrownią przejawia się w całości jego

[160] Idem: *The Consequences*…, s. 135-137.

koncepcji ryzyka. Beck operuje pojęciem społeczeństwa ryzyka, które nieco różni się od koncepcji późnej nowoczesności. Po pierwsze, Beck twierdzi, że znajdujemy się na etapie przejściowym pomiędzy nowoczesnością, a społeczeństwem ryzyka. Koncepcja ta wpisuje się w krytykę koncepcji ponowoczesności, choć opis społeczeństwa, jaki wyłania się z kart *Społeczeństwa ryzyka*, jest w wielu istotnych kwestiach podobny do proponowanego przez teoretyków ponowoczesności. Istotą społeczeństwa ryzyka jest zmiana w zasadach organizacyjnych społeczeństwa. Podczas gdy społeczeństwo nowoczesne skupiało się na rozwiązaniu problemów produkcji, a naczelnym zagadnieniem była dystrybucja z definicji ograniczonych dóbr, tak społeczeństwo ryzyka skupia się na dystrybucji ryzyka. Rozwiązując problemy produkcji i dystrybucji bogactwa, społeczeństwo nowoczesne produkowało ryzyko jako skutek uboczny. „Mowa o ryzyku związanym z modernizacją. Stanowi ono ryczałtowy produkt industrialnej machiny postępu i wraz z jej dalszym rozwojem ulega systematycznemu zwiększaniu."[161] Gdy najbardziej palące problemy materialne zostają rozwiązane, do głosu dochodzi właśnie to zjawisko, w całości przekształcając stosunki społeczne. Podczas, gdy dobra były rozdzielane niejednakowo, co automatycznie prowadziło do nierówności społecznych, ryzyko dotyka wszystkich w takim samym stopniu, gdyż przed pewnymi niebezpieczeństwami nigdzie na Ziemi nie można się schronić. Co więcej, problem głodu w bogatych społeczeństwach zamienia się w ryzyko otyłości i chorób z nim związanych. W tej sytuacji „proces modernizacji zostaje w ten sposób pozbawiony swojej dotychczasowej legitymizacji, tj. walki z ewidentnym niedostatkiem."[162] Wraz ze zmianami formacji kulturowych, przekształceniu ulegało także pojęcie ryzyka. W przednowoczesności niebezpieczeństwa były niekalkulowalne i przypisywane siłom nadprzyrodzonym, we wczesnej nowoczesności ryzyko jest rozumiane jako przewidywalne i kalkulowalne rodzaje niepewności. W społeczeństwie ryzyka, niebezpieczeństwa z jakimi ludzkość ma do czynienia mają tak złożoną naturę, a ich skutki tak wielkie i długotrwałe, że nie dają się już skalkulować. Co więcej, zagrożenia te są niekontrolowalne, ponieważ brak jest instytucji, które mogłyby nad tymi zagrożeniami czuwać i im zapobiegać. Szacowanie ryzyka jest więc zajęciem bardzo niepewnym z racji złożoności procesów społecznych i wiedzy technicznej. W dobie współczesnej ryzyko przyjmuje dwie cechy

[161] U. Beck: *Społeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*. Przeł. S. Cieśla. Warszawa 2002, s. 30.
[162] Ibidem, s. 29.

szczególne: jest nieusuwalne, można je tylko minimalizować w oparciu o dostępną wiedzę, oraz jest niewidoczne. Ryzyka typowe dla wczesnej nowoczesności były widoczne gołym okiem, współczesne ryzyko jest niewidoczne, przyjmuje postać formuł chemicznych. Nauka znajduje się nagle w dwojakiej sytuacji. Z jednej strony, bez wiedzy naukowej nie bylibyśmy w stanie stwierdzić istnienia niektórych rodzajów ryzyka, z drugiej strony, niedeterministyczny charakter współczesnych zagrożeń sprawia, że nauka jest bezradna. Ziemia staje się de facto wielkim laboratorium, w którym testuje się wpływ zagrożeń na populacje. Przykład zmian klimatycznych pozwala dobrze to rozumieć. Naukowcy nie zgadzają się między sobą co do istoty zachodzących procesów, ani tego czy grozi nam globalne ocieplenie, czy raczej kolejna epoka lodowcowa; nawet jeśli globalne ocieplenie zachodzi, to eksperci nie zgadzają się co do natury tego procesu: czy związany jest z naturalnymi, niezależnymi od człowieka czynnikami, czy też raczej jest skutkiem działań ludzkich, w tym emisji gazów cieplarnianych w szczególności. Brak jest także zgody między ekspertami w sprawie potencjalnych skutków i odwracalności tego procesu. Co więcej, jeśli podejmiemy działania zapobiegawcze, zmniejszymy znacząco emisje gazów cieplarnianych to niezależnie od efektu, nie przybliży nas to do wyjaśnienia. Jeśli mimo wszytko zmiany klimatyczne nastąpią, być może spóźniliśmy się, a być może nasza ingerencja była tak nieznacząca, że nie mogliśmy zatrzymać tego procesu, jeśli zaś globalnego ocieplenia unikniemy, to nie będziemy wiedzieć czy zmiany klimatyczne były naszym dziełem czy natury. Beck podobnie jak Giddens dzieli ryzyko na naturalne i wytworzone, przy czym ryzyko, którego obecnie doświadczamy jest ryzykiem wytworzonym. Nie jest więc czymś zewnętrznym wobec nas, ale dokładnie skutkiem naszych działań, powstało w procesach urbanizacji, industrializacji i technicyzacji życia społecznego. Techniczny charakter ryzyka ukazuje jeszcze jedną zależność między ryzykiem a wiedzą: współczesne ryzyka wyrastają właśnie ze wzrostu ludzkiej wiedzy. Nawet ryzyka tego typu, które dawniej wiązano z ingerencją bóstw, dziś postrzegane są jako „zemsta natury". Becka interesuje szczególnie ten proces selekcji ryzyka. Stawia pytanie, jak to się dzieje, że powszechna uwaga koncentruje się na takich zagrożeniach jak ginące lasy czy foki? Twierdzi, że ryzyko tego typu stanowi namiastkę kontroli, gdyż możemy przynajmniej częściowo wpływać na te zjawiska, odwracają one jednocześnie naszą uwagę od innych rodzajów wszechogarniającego zagrożenia, z którym poradzić sobie nie możemy.

Beck analizując strukturę i dynamikę procesów społecznych prowadzących do społeczeństwa ryzyka stawia pięć tez, będących jego linią argumentacji:

1. Ryzyko powstaje na najwyższym poziomie rozwoju sił wytwórczych. Prowadzi do nieodwracalnych szkód, jest niedostrzegalne i zależne od powstania wiedzy naukowej i rozumowania w kategoriach przyczynowości. Z racji swojego charakteru musi być komunikowane poprzez media, których wpływ na definiowanie i dramatyzowanie ryzyka jest kluczowy.
2. Powstaniu ryzyka towarzyszy jego społeczne położenie. W przeciwieństwie do bogactwa dotyka wszystkich, także jego beneficjentów. Beck nazywa to efektem bumerangowym, czyniąc je odpowiedzialnym za rozsadzanie istniejących podziałów klasowych. Temu procesowi towarzyszy powstanie międzynarodowych nierówności spowodowanych dystrybucją ryzyka. Ryzykowne technologie „eksportowane" są do krajów trzeciego świata.
3. Ryzyko zmienia logikę rynku. Ryzyko jest potrzebą, której nigdy nie można zaspokoić, jest „beczką bez dna" i jest samoodnawiające się. „Oznacza to jednak, że społeczeństwo industrialne, eliminując wytworzone przez siebie ryzyko w gospodarce, jednocześnie kreuje sytuacje zagrożenia i potencjał polityczny społeczeństwa ryzyka."[163]
4. Ryzyka się nie posiada, tylko jest nam przydzielone wraz z cywilizacją. Beck odwraca Marksowski schemat: obecnie to świadomość (ryzyka) kształtuje byt. Wiedza staje się elementem „subpolityki".
5. Ryzyko jest upolitycznione. Opinia publiczna wywiera naciski na władze w celu minimalizacji lub zarządzania ryzykiem. Spór wokół ryzyka dotyczy jednak nie tylko samego wpływu na zdrowie i życie ludzi, ale także społecznych i gospodarczych konsekwencji ryzyka. [164]

Nie do końca proste jest określenie jak Beck traktuje ryzyko. Problem z określeniem statusu ryzyka wynika z niekonsekwentnego stosowania tego pojęcia, którego często używa synonimicznie z takimi pojęciami jak niebezpieczeństwo, zagrożenie. Lupton podkreśla, że w wielu pismach Beck przejawia stanowisko obiektywistyczne, twierdząc, że w ten sposób możemy ryzyko w ogóle dostrzec. Beck kontrastuje dwa stanowiska teoretyczne odnoszące się do ryzyka: naturalistyczno–

[163] Ibidem, s. 32.
[164] Por. Ibidem, s. 31 – 32.

naukowy obiektywizm i podejście kulturowo-relatywistyczne[165], które można identyfikować z obiektywistycznym i konstruktywistycznym podejściem do ryzyka. Jako rozwiązanie pośrednie między tymi stanowiskami proponuje perspektywę socjologiczną, którą możemy określić jako stanowisko słabo konstruktywistyczne. [166] Stanowisko naturalistyczne Beck postrzega jako konieczne, by w ogóle dostrzec ryzyko, a kategorie naukowe i przyrządy naukowe są tu niezbędne. Dobrze wpisuje się to w opisywaną już relację wzajemną między ryzykiem a nauką. Beck dostrzega także słabą stronę tego stanowiska, jaką jest niedostrzeganie kulturowej interpretacji i umiejscowienia tych naukowo zidentyfikowanych rodzajów ryzyka. Problem kulturowego uwarunkowania reakcji na ryzyko ujmowany jest w stanowisku konstruktywistycznym, podkreślającym, iż to, co jest ryzykowne dla jednej kultury, w ogóle nie stanowi zagrożenia w drugiej. Beck krytykuje to stanowisko, zarzucając mu wpadanie w nadmierny relatywizm. Przyjmuje, że obiektywne ryzyko istnieje i nie można go zignorować. W proponowanym podejściu socjologicznym łączy ten obiektywistyczny wymiar ze świadomością, że ryzyko różnie bywa konceptualizowane w epoce przednowoczesnej i dzisiaj. Na tej podstawie Lupton uznaje jego stanowisko za słabo konstruktywistyczne. Beck, jak argumentuje, stwierdza wprost, że czym innym jest ryzyko, a czym innym jego percepcja. Ryzyko rozumiane w kategoriach społeczeństwa ryzyka jest nie tyle tym, co się dzieje, lecz potencjalnością tego, co może się zdarzyć. W tym sensie musimy „rozumieć konstruowanie ryzyka jako praktykę tworzenia konkretnych rodzajów niepewności, które mogą mieć niebezpieczne skutki dla ‘życia’ w najszerszym znaczeniu tego słowa”[167] Jednakże, jak podkreślają Adam i van Loon ryzyko jest niedostępne bezpośredniej obserwacji i z konieczności konstruowane także dlatego, że współczesne ryzyko przyjmuje niematerialną i nieempiryczną postać. Konstruowanie ryzyka nie oznacza tylko jego świadomości, ale także aplikację ryzykownych technologii i skutków z tego wynikających. Konstruowanie ryzyka nie jest więc zabiegiem dowolnym, lecz biorąc pod uwagę „widzialną” technikę, dołącza do niej potencjalność, niepewność i jej nieobserwowalny wymiar. Technologie nuklearne są konstruowanym ryzykiem w tym sensie, że obok widocznych instalacji technicznych w pojęcie ryzyka nuklearnego

[165] Idem: *Ecological Politics in the Age of Risk*. Cambridge 1995.
[166] Por. D. Lupton: *op. cit.*, s. 60.
[167] B. Adam, J. van Loon: *Introduction: Repositioning Risk; the Challenge for Social Theory*. W: *The Risk Society and Beyond. Critical Issues for Social Theory*. Red. B. Adam, U. Beck, J. van Loon. Londyn, Thousand Oaks, New Delhi 2000, s. 2.

wpisuje się niewidzialne promieniowanie i potencjalność katastrofy o nieznanych i niepewnych skutkach. Dopiero ziszczenie się czarnego scenariusza jak w Czarnobylu obnaża obraz „realnego" ryzyka, tyle tylko, że to, co zachodzi przestaje być ryzykiem jako takim, a staje się katastrofą. W tym sensie uchwytny, realny wymiar ryzyka jest niemożliwy do osiągnięcia. Skutkiem tego będą nieuniknione spory definicyjne wokół problematyki ryzyka, czego świadkami jesteśmy w społeczeństwie ryzyka i co Beck nazywa polityzacją ryzyka.

Wydaje się, że interpretacja pism Becka nie jest oczywista, gdyż nie stosuje się on często do własnych kategoryzacji, a sposób postrzegania ryzyka jest zależny raczej od poziomu interpretacji. Gdy ryzyko rozpatrywane jest jako kluczowy element nowoczesności, zmieniający jego rzeczywistość, to traktowany bywa w kategoriach naturalistycznych, gdy zaś odnosimy go do reakcji jednostek, analiza przyjmuje charakter słabo konstruktywistyczny. W odpowiedzi na krytykę swojego stanowiska Beck stwierdza, że traktowanie go jako realisty jest nieporozumieniem, gdyż traktuje on te kwestie pragmatycznie i w zależności od potrzeb wybiera jedną lub drugą perspektywę. „Jeśli muszę być realistą (na moment) w celu otwarcia nauk społecznych na sprzeczne doświadczenia epoki globalnej, to nie mam skrupułów by przyjąć postaci i języka 'realisty'. Jeśli konstruktywizm czyni możliwym rozwiązanie problemu i jeśli pozwala stawiać ważne pytania, których nie stawiają realiści, wtedy jestem gotowy (przynajmniej na ten moment) być konstruktywistą."[168]

Jeśli porównać stanowisko Douglas i Becka, to wyraźne stają się różnice pomiędzy ich stanowiskami: choć obydwa uznać należy za słabo konstruktywistyczne, to stanowisko Douglas przypomina stanowisko konstruktywistyczne ze świadomością realności zagrożeń, których nie możemy jednak poznać bezpośrednio, a stanowisko Becka przypomina podejście obiektywistyczne, ze świadomością kulturowej percepcji ryzyka.

Koncepcja społeczeństwa ryzyka charakteryzowana jest przez dwa procesy towarzyszące przemianom nowoczesności: indywidualizację i refleksyjność.
Koncepcja ryzyka wpisuje się doskonale w koncepcję refleksyjności, gdyż niepewność i potencjalność będące konstytutywną cechą ryzyka w połączeniu z niebezpiecznymi skutkami są dobrym punktem wyjścia do refleksyjnej analizy bieżących praktyk. Beck

[168] U. Beck: *Risk Society Revisited: Theory, Politics and Research Programmes*. W: *The Risk Society and Beyond…*, s. 211 – 212.

łączy proces refleksyjności z koncepcją światowego społeczeństwa ryzyka poprzez trzy zagadnienia:

a) społeczeństwo staje się zagadnieniem i problemem dla samego siebie na poziomie globalnym
b) globalnie powszechna świadomość zagrożeń i niemożliwość indywidualnej ochrony jak i kontroli nad tymi rodzajami ryzyka, prowadzi do konieczności światowej kooperacji i powstania międzynarodowych instytucji koordynujących
c) przekształcona zostaje sfera polityki, prowadząc do międzynarodowych działań, stowarzyszeń i akcji.

W ten sposób problem ryzyka prowadzi do globalizowania społeczeństwa ryzyka, do powstania światowego społeczeństwa ryzyka.[169] Światowe społeczeństwo ryzyka stanowi nowy wyraz zmian gospodarczych i politycznych. Oznacza przeniesienie sfery publicznej na poziom międzynarodowy, a jednostek do rangi obywateli globalnych. Ten dyskurs polityczny przekształca nie tylko sferę polityki, ale także gospodarki.[170] Można dostrzec szereg analogii w traktowaniu globalizacji przez Giddensa i Becka, jednakże opis tych zależności daleko wykracza poza wymiary tej pracy.

Wspólna dla obu autorów jest także koncepcja refleksyjności jako inny wyraz nieciągłości nowoczesności. Refleksyjność nie oznacza autorefleksji, ile raczej ciągłe samopodważanie zasad nowoczesności. Innymi słowy, oznacza to odniesienie zasad nowoczesnych do samej nowoczesności, albo raczej autokrytykę nowoczesności. Beck wyróżnił dwie fazy refleksyjności:

- fazę odruchową *(reflex stage)*, gdzie społeczeństwo nowoczesne produkuje ryzyko jako skutek uboczny procesu nowoczesności, jednakże ryzyko nie stanowi jeszcze istotnego społecznie problemu
- fazę refleksji *(reflection stage)*, kiedy nowoczesność wchodzi w fazę społeczeństwa ryzyka, zogniskowanego na problemach ryzyka i świadomego tych zagrożeń.[171]

W tej drugiej fazie proces nowoczesności przybiera formę autodestrukcyjną w wyniku narastającego procesu modernizacyjnego. Refleksyjność jest nierozerwalnie spleciona z wiedzą naukową, gdyż to właśnie jej rozwój wraz z podważeniem jej

[169] Idem: *World Risk Society*. Cambridge 1999; Idem: *World risk society as cosmopolitan society? Ecological questions in a framework of manufactured uncertainties*. "Theory, Culture & Society" 13(4)/1996, s. 1 – 32. Por. także: D. Lupton: *op. cit.*, s. 66.
[170] U. Beck: *Władza i przeciwwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia światowej polityki*. Przeł. J. Łoziński. Warszawa 2005.
[171] Idem: *Risk society and the provident state.* W: *Risk, Environment and Modernity: Towards a New Ecology.* Red. S. Lash, B. Szerszinsky, B. Wynne. Londyn 1996.

pretensji do prawdy prowadzą do obalenia zasad oświeceniowych. Wątpliwości względem prawdziwości twierdzeń naukowych tkwiły już w samych zasadach nowoczesności, a teraz zostały tylko odniesione do samej nowoczesności. Proces ten nie jest tylko problemem wewnątrz nauki, gdyż laicy mają świadomość ograniczeń wiedzy eksperckiej. Problem ryzyka jawi się tutaj w kontekście dystrybucji, gdyż ryzyko w dużej mierze jest skutkiem postępu wiedzy naukowej. Tak więc ryzyko oznacza konflikt pomiędzy beneficjentami i producentami ryzyka (zwykle eksperci), a tymi, którzy je konsumują (laicy). Problem ten jest jednak wewnętrznie bardziej skomplikowany niż się z pozoru wydaje, gdyż specjalizacja wiedzy współczesnej oznacza, że jednostka może być ekspertem w jednej – dwóch wąskich dyscyplinach, podczas gdy w pozostałych pozostaje laikiem. Beck podkreśla także demokratyzujący wpływ ryzyka na struktury społeczne, co najlepiej wyraża słynny już zwrot, iż ubóstwo jest hierarchiczne, a smog jest demokratyczny. W tym sensie ryzyko przełamuje bariery podziału na producentów i ponoszących ryzyko, gdyż dotyka ono demokratycznie wszystkich. Alan Scott wskazuje tutaj na nieuprawomocnione przyjęcie wszechogarniającego totalnego ryzyka jako „modelu" ryzyka, na którym Beck buduje swoją koncepcję. Owszem, pewne rodzaje ryzyka mają charakter demokratyczny, ale jest ich mniej niż się wydaje. Nawet wspomniany przez Becka smog nie jest demokratyczny, gdyż jednostki, które na to stać mogą wyprowadzić się z zanieczyszczonej strefy, co jest elementem stratyfikującym.[172] Zarzut Scotta jest zasadny, nie oznacza to jednak, iż Beck nie miał świadomości zróżnicowania jednostek pod względem narażenia na ryzyko. Problem ten wiąże się z refleksyjnością nowoczesności, gdyż najbardziej świadome grożącego ryzyka są jednostki najlepiej wykształcone i poinformowane. Sytuacja ta jest paradoksalna w tym sensie, że grupy, które doświadczają największej liczby ryzyk, są jednocześnie najmniej narażone, gdyż sama świadomość ryzyka pozwala na podjęcie działań zapobiegawczych; natomiast najbardziej zagrożone są te jednostki, które nie mając świadomości, niejako nie doświadczają tego ryzyka. Stanowisko Becka ma także inne konsekwencje na płaszczyźnie problemu relacji eksperci – laicy. W świetle załamania się pewników oświeceniowych i problemów z prawomocnością wiedzy postawy laików względem ryzyka są racjonalne. Choć Beck pozytywnie odnosi się do stanowiska obiektywistycznego, to zupełnie inaczej traktuje status wiedzy eksperckiej.

[172] A. Scott: *Risk Society or Angst Society? Two Views of Risk, Consciousness and Community*. W: *The Risk Society and Beyond…*, s. 35 – 37.

Drugim wymiarem społeczeństwa ryzyka jest proces indywidualizacji. Indywidualizacja oznacza nową kondycję jednostki we współczesnym świecie. Jednostka musi sama konstruować własną biografię, wykreować własny sposób życia w kontekście załamania się wszelkich tradycyjnych form i pewników. Życie nie jest już z góry zaplanowane, a jego przebieg jest zależny od działań i wyborów jednostkowych. Beck widzi źródło indywidualizacji w zaniku dawnych struktur i rozpadzie tradycyjnie pojmowanych ról w tym szczególnie ról płci.[173] Indywidualizacja jest skutkiem procesu modernizacji i oznacza, z jednej strony, wyzwolenie jednostki z tradycyjnego społeczeństwa klasowego, a z drugiej, jest pewnym „przymusem" wolności. Oznacza wolność wyboru i samodzielność, a jednocześnie zależność od zmiennych warunków. Ludzie zostali wyrwani z tradycyjnych warunków, pozbawieni oparcia ze strony rodziny i muszą niejako sami stanąć naprzeciw trudności i niebezpieczeństw, m. in. na rynku pracy. Beck argumentuje, iż znaczenie klas społecznych zmniejszyło się między innymi dzięki funkcjonowaniu państwa opiekuńczego, ale także dzięki rosnącemu znaczeniu stylu życia. Towarzyszą temu jednak zmiany na rynku pracy przekształcające typowe dla epoki industrialnej stosunki pracy: rośnie liczba osób trwale bezrobotnych, zmniejsza się liczba osób pracujących na etacie, kobiety masowo weszły na rynek pracy. Ta ostania zmiana uwarunkowana jest uwolnieniem warunkowanego płcią położenia społecznego. Zmiany w ramach ról płci zrewolucjonizowały całą sferę życia prywatnego. Zmienia się model rodziny, a tradycyjnie rozumiana rodzina nuklearna nie jest już jedynym słusznym wzorcem. Zmiana pozycji kobiety przekształca także relacje wewnątrz związków, gdyż małżeństwo nie jest już dozgonną formą umowy społeczno – gospodarczej, lecz relacją tymczasową, istniejącą tak długo jak będą chciały ją podtrzymywać zaangażowane strony, oparta o, jak nazywa ją Giddens, czystą relację. Te przekształcenia zmieniają sam fundament społeczeństw industrialnych, których funkcjonowanie oparte było na tradycyjnym podziale ról płci. Uwolnione jednostki zmuszone są konstruować własną biografię, opierając się na rynku pracy. Ponownie wiąże to jednostki za sprawą wykształcenia, konsumpcji z procesami instytucjonalizacji i standaryzacji. Beck uznaje indywidualizację za pełen wewnętrznych sprzeczności proces uspołecznienia, w którym ryzyku towarzyszą nowe inicjatywy obywatelskie. Do procesu indywidualizacji przyczyniły się także

[173] U. Beck: *Społeczeństwo ryzyka*…, r. 3-5.

typowe dla nowoczesności cechy, jak poprawa warunków życia, masowa edukacja, które umożliwiają wspomniane już zmiany na rynku pracy. Podsumowując: indywidualizacja jest procesem zmieniającym, przekształcającym kondycję jednostki we współczesnym świecie, która musi konstruować „refleksyjną biografię", będąc odpowiedzialną za własne decyzje – zły wybór studiów, partnera życiowego, zawodu są określane jako błędy planowania. Innymi słowy, ryzyko staje się obecne także na tym najbardziej elementarnym i osobistym poziomie życia społecznego.

Koncepcja społeczeństwa ryzyka spotkała się także z krytyką. Obok wspomnianych już wątpliwości wokół stanowiska epistemologicznego w stosunku do ryzyka, krytyce poddane zostało także samo pojęcie społeczeństw ryzyka. Alan Scott uważa, że nazwa ta jest myląca, gdyż społeczeństwo nowoczesne nie jest społeczeństwem świadomie poszukującym i podejmującym ryzyko, a tylko obawy związane z ryzykiem są powszechne. Proponuje on zmianę terminu na *angst society* czyli społeczeństwo strachu[174]. Scott argumentuje także, przeciw proponowanemu przez Becka rozdzieleniu społeczeństwa klasowego i społeczeństwa ryzyka. Sugeruje, iż niepewność jest tylko drugą stroną niedostatku. Większość ryzyk doświadczanych przez jednostki nie ma cech totalnych zagrożeń o demokratycznym charakterze, lecz raczej ryzyko jest tak samo ustrukturyzowane jak dobra materialne. Niedobory żywności czy wojna są wciąż prawdopodobne tak samo jak katastrofa ekologiczna. W sytuacji, gdy niepożądana sytuacja się zdarzy, jednostki, które dysponują większymi zasobami, są mniej narażone, mogą lepiej radzić sobie z konsekwencjami. Choć wszyscy jednakowo narażeni są na widmo głodu, to jednostki posiadające odpowiedni status materialny muszą się go mniej obawiać. Co więcej, część ryzyk typowych dla drugiej fazy nowoczesności, jak np. zanieczyszczenie środowiska również nie są demokratyczne, gdyż jednostki posiadające odpowiednie warunki mogą pozwolić sobie na zmianę miejsca zamieszkania i wyprowadzić się ze skażonego obszaru, szukając sobie pracy gdzie indziej lub dojeżdżając na znacznie dłuższym dystansie. Jednostki, nie posiadające takich możliwości są skazane na pewne zagrożenia. Także zagrożenia związane z dietą nie są do końca demokratyczne. Choć traktowane są jako element stylu życia i wyboru jednostki, to zdrowy styl życia wymaga zasobów finansowych (na odpowiednio droższą żywność) i wolnego czasu. Podobnie jak rozdział ubóstwa i ryzyka, Scott poddaje krytyce pojęcia

[174] A. Scott: *op. cit.*, s. 33 – 46.

refleksyjności i indywidualizacji. Podważa zasadność założenia nieciągłości nowoczesności, wskazując na Simmelowskie rozumienie terminu indywidualizacja. Zarówno refleksyjność jak i indywidualizacja są stałymi cechami nowoczesności, niezależnymi od jakichkolwiek wąskich ram czasowych.[175] Zarzuty te można tylko częściowo odeprzeć w ramach koncepcji Becka. Indywidualizacja i refleksyjność nie są procesami tylko i wyłącznie charakterystycznymi dla społeczeństwa ryzyka. Można je odczytywać jako stale obecne w nowoczesności, lecz obecnie te zasady nowoczesności zostały odniesione do niej samej. Oczywiście, można tutaj postawić formalny zarzut, iż bronimy refleksyjności przy pomocy jej własnych zasad. Z drugiej jednak strony, jest to raczej kwestia stopnia refleksyjności nowoczesności. Beck ma świadomość, że wyróżnione przez niego typy społeczeństwa nie występują w stopniu czystym. Po pierwsze, społeczeństwo industrialne i społeczeństwo ryzyka to typy idealne w sensie Weberowskim, z drugiej zaś, Beck wyraźnie wskazuje, iż znajdujemy się w fazie przejściowej między jedną a drugą formacją.

1.4.3. Podobieństwa i różnice stanowisk Anthony'ego Giddensa i Ulricha Becka

Porównując koncepcje Becka i Giddensa można śmiało stwierdzić, iż więcej jest podobieństw niż różnic. Koncentrując się tylko na interesujących nas zagadnieniach ryzyka, można powiedzieć, iż obaj traktują ryzyko jako centralną koncepcję współczesności, a refleksyjność jest odpowiedzią na niebezpieczeństwa i niepewności późnej nowoczesności. Wspólnie wypracowują koncepcję refleksyjnej nowoczesności.[176] Podobnie pojmują kondycję jednostki i procesów przekształcających życie prywatne. Zajmują podobnie stanowisko słabo konstruktywistyczne wobec ryzyka. Jednakże różni ich pojmowanie ryzyka w nowoczesności. Dla Giddensa ryzyka nie jest więcej, tylko stało się centralnym punktem kultury późnej nowoczesności, natomiast Beck wskazuje, iż zmagamy się z większą ilością ryzyk niż w okresach wcześniejszych. Choć zgadzają się co do refleksyjności, inaczej pojmują jej istotę: dla Giddensa refleksyjność jest wpisana w konstytucję systemu eksperckiego i ma charakter samoreflesyjny, Beck zaś pojmuje refleksyjność jako krytyczną wobec tych systemów, gdzie jednostka refleksyjnie podchodzi do systemów eksperckich.

[175] Ibidem, s. 38.
[176] U. Beck, A. Giddens, S. Lash: *op. cit.*

1.5. Funkcjonalistyczno – systemowa teoria ryzyka Niklasa Luhmanna

Luhmannowską koncepcję ryzyka należy rozpatrywać ściśle z jego teorią socjologiczną systemów społecznych. Imponujący gmach teoretyczny wzniesiony przez Luhmanna spowodował, iż nazywany był królem teorii. Nie sposób przytoczyć w całości niezbędnych konstruktów teoretycznych Luhmanna, do których odwołuje się w swojej teorii ryzyka, dlatego też duża część zagadnień zostanie tylko wspomniana.

Analiza ryzyka przeprowadzona przez Luhmanna jest prowadzona na wysokim poziomie abstrakcji w odniesieniu do kompleksowego systemu ogólnego jak i jego funkcjonalnych podsystemów. Teoretyczna analiza ryzyka ma, zdaniem Luhmanna, pozwolić na zrozumienie tego, co określane jest jako normalne procesy ryzyka, poprzez wskazanie na „ciemną stronę" życia. To, jak społeczeństwo radzi sobie z nieszczęściami, pozwala nam pojąć, jak normalna jest normalność.[177] Luhmann wskazuje, iż społeczeństwo od zawsze musiało sobie radzić z nieprzewidzianymi nieszczęściami, tłumacząc to jednak zupełnie inaczej niż społeczeństwa nowoczesne. Tradycyjne społeczeństwa odwoływały się do sił nadprzyrodzonych i koncepcji fortuny jako wyjaśnień dla tego, co niepożądane. Wraz ze zmianami i przekształcaniem się społeczeństw koncepcja fortuny zastępowana była przez koncepcję ryzyka.[178] Ryzyko jest więc takim wyjaśnieniem dla tego, co nieprzewidywalne, które nie odwołuje się do tego, co nadnaturalne.

Luhmann pojmuje ryzyko jako formę komunikacji w ramach systemu, jednakże sama komunikacja w teorii Luhmanna jest definiowana bardzo szeroko. To komunikacja odnośnie np. technologii jest ryzykowna, a konkretnie, komunikacja dotycząca rozwoju danej technologii czyni ją ryzykowną. Podejście do ryzyka w sensie komunikacji, z uwzględnieniem decyzji jednostek, Luhmann określa jako stanowisko socjologiczne, krytykując dotychczasowe ujęcia socjologów (ze wskazaniem na Becka), zarzucając im, iż mając świadomość selekcji ryzyka, sami postępują podobnie. Jest to problem poziomu obserwacji. Społeczeństwa nie można obserwować spoza niego samego. Luhmann wskazuje jednak na perspektywę pierwszego obserwatora i obserwatora drugiego rzędu, który obserwuje tegoż

[177] N. Luhmann: *Risk*…, s. xxviii
[178] Dokładny opis procesu kształtowania się pojęcia ryzyka we wstępie do tego rozdziału.

obserwatora. Rola socjologia polega na obserwacji drugiego rzędu. To, co jednostka widzi jako obserwator pierwszego rzędu, ograniczone jest perspektywą wyboru i zróżnicowania, natomiast dopiero obserwator drugiego rzędu jest w stanie dostrzec obie strony rozróżnień. Tak więc system społeczny musi radzić sobie ze złożonością środowiska, by móc funkcjonować, i w tym celu dokonuje redukcji złożoności. Choć Luhmann dostrzega fakt, iż społeczeństwo składa się z jednostek, nie stanowią one według niego podstawowej jednostki analizy systemu społecznego. Tym podstawowym czynnikiem jest komunikacja, czyli mechanizm, który pozwala na powiązanie jednostkowych działań w całościowy system. Podstawową formą redukowania złożoności jest różnicowanie. Różnicowanie pozwala nam podzielić rzeczywistość. Określenie jakiegoś obiektu oznacza zarazem określenie jego przeciwieństwa. W zależności od kontekstu można tworzyć różne pary opozycji. To ich użyteczność decyduje o ważności. Określając jeden obszar, automatycznie określamy granicę rozróżniającą to, co wewnątrz od tego, co na zewnątrz. To różnicowanie może przyjmować dwie formy: obiektów i pojęć. Dokonując rozróżnienia obiektów, wyróżniamy je od całej reszty otoczenia, bez specyfikacji tego, co na zewnętrz. Tak więc możemy wyróżnić stół w przeciwieństwie do wszystkiego, co nie jest stołem. Natomiast, w przypadku pojęć, druga strona rozróżnienia musi być wyraźnie określona np. mężczyzna – kobieta, wojna – pokój. Zarówno obiekty jak i pojęcia są konstruktami zależnymi od decyzji obserwatora[179]. Obserwator pierwszego stopnia jest ograniczony w swojej perspektywie właśnie koniecznością dokonania rozróżnień w oparciu o decyzje. Podejmując tę decyzję, wybiera on kontekst osadzenia swojego rozumowania, nie może przeto wyjść poza nakreślone przez siebie zróżnicowanie ani dostrzec jego drugiej strony. Dokonując wyboru, obserwator pierwszego stopnia określił swój horyzont, wskazując sobie granicę pomiędzy tym, co określone, a tym, co poza, nie jest jednak w stanie przekroczyć tej granicy rozróżnień. Obserwator drugiego stopnia, obserwując rozróżnienie dokonane przez obserwatora pierwszego stopnia, może jednocześnie obserwować obie strony dychotomii. Pozwala to na pełniejszą analizę rzeczywistości. Późne pojawienie się koncepcji ryzyka związane jest z tym, że pojęcie to zawiera wiele rozróżnień. Opozycja pojęciowa ryzyka tylko pozornie jest łatwa do określenia. Najbardziej intuicyjnie jako przeciwieństwo ryzyka możemy określić bezpieczeństwo. „Forma

[179] N. Luhmann: *Risk*…, s. 15 – 16.

ryzyka staje się przeto wariacją dystynkcji pożądane/niepożądane".[180] Bezpieczeństwo jako pożądane jest wartościowane dodatnio, a ryzyko ujemnie. Mając jednak świadomość, że absolutne bezpieczeństwo nigdy nie jest osiągalne, gdyż to, co nieprzewidziane zawsze może się zdarzyć, możemy przyjąć, że ryzyko jest pewną szacowaną, niepożądaną wartością, którą należy minimalizować w dążeniu do osiągnięcia bezpieczeństwa. W tym ujęciu ryzyko przypomina stanowisko Giddensa, gdy ryzyko w pierwszej fazie nowoczesności jest formą kalkulacji. Skoro zaś absolutne bezpieczeństwo nie jest możliwe, to żyjąc, zawsze poddani jesteśmy jakiemuś ryzyku. Luhmann porównuje opozycję ryzyko – bezpieczeństwo do rozróżnienia choroby i zdrowia. Zarówno zdrowie, jak i bezpieczeństwo służą jako pojęcia refleksyjne.[181] Przyjęcie perspektywy ryzyko – bezpieczeństwo oznacza konieczność kalkulowania ryzyka w każdej sytuacji decyzyjnej. Forma ta przyczynia się więc do upowszechnienia świadomości powszechności ryzyka. Pojęcie bezpieczeństwa stwarza jednak większy problem teoretyczny, niż się wydaje. Bezpieczeństwo, jako takie, nie jest możliwe nie tylko dlatego, że zawsze ryzyko jakichś nieprzewidzianych zdarzeń wisi nad naszymi głowami, ale także dlatego, że bezpieczeństwo jako przeciwieństwo ryzyka jest pustą formułą. Bezpieczeństwo nie oznacza tylko eliminacji wszelkich możliwych strat i zagrożeń, ale absolutne bezpieczeństwo musiałoby uwzględniać także gwarancję, iż nie utracimy jakichkolwiek możliwych zysków w przypadku wybrania wariantu asekuracyjnego. Jednak utracone szanse same w sobie były niepewne: wybierając wariant asekuracyjny nigdy nie wiemy, czy czegoś nie tracimy, gdyż jedynie wybór tego ryzykownego zachowania pozwoliłby nam przekonać się, jakie zyski mogły przynieść zaprzepaszczone w wariancie asekuracyjnym szanse związane z podjęciem ryzyka. Rozróżnienie między bezpieczeństwem a ryzykiem ma ograniczoną zdolność eksplanacyjną, gdyż cała alternatywa jest ryzykowna. To asymetryczność wymiaru czasowego powoduje, iż absolutna pewność jest nieosiągalna. W tej sytuacji potrzeba innego zróżnicowania problemu ryzyka. Luhmann proponuje rozróżnienie między ryzykiem a niebezpieczeństwem.[182] To rozróżnienie zasadza się na założeniu o potencjalności przyszłych strat, a istotą zróżnicowania jest więc to, czy straty te są spowodowane naszą wcześniejszą decyzją – wtedy mówimy o ryzyku, czy też mają

[180] Ibidem, s. 19.
[181] Ibidem, s. 20.
[182] Idem: *Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives*. W: *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Red. D. Gambetta. Oxford 1988, s. 98; Idem: *Risk…*, s. 22.

raczej charakter zewnętrzny, przypisany naturze. Rozróżnienie to przypomina Giddensowskie rozróżnienie ryzyka naturalnego i ryzyka wytworzonego. Co więcej, Luhmann również zakłada, iż w społeczeństwach tradycyjnych dominuje perspektywa niebezpieczeństwa (ryzyka naturalnego), natomiast ryzyko jest wynalazkiem nowoczesności. Wskazanie niebezpieczeństwa pomija problem alternatywy i szansy, natomiast wyróżnienie ryzyka pozwala wziąć w nawias niebezpieczeństwo. Przyglądając się funkcjonowaniu w warunkach nowoczesności, możemy stwierdzić, że wiele z tego, co kiedyś było naturalne, nieuchronne, dziś podlega naszej decyzji. Choroba, kiedyś dopust Boży, wobec której jednostka była bezradna, na którą zawsze była narażona, dziś staje się przedmiotem decyzji w tym sensie, iż jednostka zmuszona jest dokonywać wyboru nie tylko między tym czy podjąć leczenie, czy też nie, ale także między różnymi formami leczenia. Jednostka przestaje być narażona na niebezpieczeństwo choroby, a raczej podejmuje ryzyko zachorowania w wyniku swoich decyzji dotyczących stylu życia.

Rozróżnienie na ryzyko i niebezpieczeństwo dobrze ujmuje zaobserwowane w paradygmacie psychometrycznym znaczenie dobrowolności narażenia się na niebezpieczeństwo i kontrolowalności sytuacji. Gdy nie mamy kontroli nad sytuacją i gdy zagrożenie ma charakter niedobrowolny, wtedy mamy do czynienia z niebezpieczeństwem, w przeciwnym przypadku znajdziemy się w sytuacji ryzyka. W przypadku rozróżnienia między ryzykiem a niebezpieczeństwem kluczowym pojęciem będzie decyzja. Na niebezpieczeństwo jednostka jest narażona, a jej decyzje odgrywają tutaj znaczenie tylko w sytuacji zajścia niepożądanych zdarzeń, ryzyko zaś podejmujemy. Ryzyko jest więc nieodłącznie związane z aktywnością. Każda decyzja jest formą aktywności, a w nowoczesnym społeczeństwie unikanie podjęcia decyzji samo w sobie jest decyzją. Jednostka nie może wstrzymać się od aktywności. Pozostając w domu i nie podejmując żadnej aktywności, również podejmuje decyzję i ryzyko zarazem. By móc mówić o ryzyku, jednostka musi znaleźć się w sytuacji wyboru między dwoma alternatywami, wyraźnie różniącymi się w swoich skutkach tak, iż w sytuacji niepowodzenia jednostka może pożałować swojej wcześniejszej decyzji.[183] W przypadku rozróżnienia między ryzykiem a niebezpieczeństwem pojawia się podobny problem jak między ryzykiem a bezpieczeństwem, gdyż w świetle tego, co zostało powiedziane, każda decyzja

[183] Ibidem, s. 23.

jednostki jest de facto decyzją obarczoną ryzykiem; innymi słowy, każda aktywność jednostki jest ryzykowna. Luhmann wskazuje, iż rozróżnienie między bezpieczeństwem a ryzykiem odnosi się przede wszystkim do obserwatora pierwszego stopnia, natomiast zróżnicowanie między ryzykiem a niebezpieczeństwem możliwe jest do zastosowania przez obserwatora drugiego rzędu. Prowadzi to do złożonej sytuacji, gdyż „obserwator podejmującego decyzje, może szacować ryzykowność tej decyzji inaczej niż ten, który tę decyzję podejmuje."[184] Innymi słowy, Luhmann mówi, że obserwator drugiego rzędu może widzieć jak obserwator pierwszego rzędu widzi to, co widzi.

Podejmowanie decyzji opiera się na czasowym zróżnicowaniu na przeszłość i przyszłość, gdzie teraźniejszość pełni funkcję przypadku granicznego. Rozróżnienie to ma charakter asymetryczny, gdyż z perspektywy teraźniejszości możemy dostrzec tylko to, co zdarzyło się w przeszłości, natomiast przyszłość jest epistemologicznie niedostępna. W tej perspektywie należy rozpatrywać podejmowanie decyzji jako ryzykowne. Mówiąc językiem Luhmanna, kiedy podejmujemy decyzję, to przyszła teraźniejszość jest nieznana, co czyni ją niepewną, z tej perspektywy teraźniejszość to przyszła przeszłość, kiedy skutki naszych decyzji będą znane i nie będą niepewne, więc w przypadku podjęcia wadliwej decyzji w przeszłości czyli obecnej teraźniejszości, jednostka będzie żałowała swojej decyzji. Dlatego też ryzyko związane jest z podejmowaniem decyzji w warunkach niepewności.

Problem decyzji odnosi się nie tylko, a nawet nie przede wszystkim, do jednostek. W wielu bowiem przypadkach w systemie społecznym mamy do czynienia z sytuacją, gdy wiele indywidualnych decyzji kumuluje się, prowadząc do skutków nieredukowalnych do tych decyzji. Luhmann obrazuje to przykładem wpływu motoryzacji. Decyzja jednostki dotycząca tego, czy uruchomić silnik samochodu i wyemitować w ten sposób do atmosfery określoną ilość gazów cieplarnianych, nie jest decyzją odnoszącą się do ryzyka. Te pojedyncze decyzje, nakładając się na siebie, mogą prowadzić w efekcie do globalnego ocieplenia i zmian klimatycznych, lecz nie sposób prześledzić tego związku w sposób przyczynowo–skutkowy. To raczej decyzja dotycząca zgody na dopuszczenie motoryzacji lub jej zakaz są decyzją obarczoną ryzykiem.

[184] Ibidem, s. 68.

Przenosząc analizę na poziom systemowy, możemy wskazać, iż te systemy, które są w stanie dokonywać rozróżnień, znajdują się w specyficznej relacji do czasu. Dokonanie rozróżnienia oznacza wyznaczenie granicy, której przekroczenie wymaga czasu. Luhmann wskazuje, iż nowoczesne społeczeństwa traktują przyszłość jako ryzyko. „Różnicowanie ewolucyjne zwiększa złożoność systemu i jego relacji ze środowiskiem. Czyniąc tak, eskaluje ryzyko – jak określa to Luhmann – podejmowania niewłaściwych i adaptacyjnie błędnych decyzji."[185] Rosnące zróżnicowanie wewnętrzne systemu oznacza większy zakres wyboru, a co za tym idzie, zwiększa zakres niepewności i prawdopodobieństwo podjęcia niewłaściwych decyzji, a w konsekwencji obniża zdolności adaptacyjne systemu. Jak ujmuje to Zacher: „Istotnym elementem tej teorii [nowoczesnych systemów Luhmanna przyp. Ł.T.] jest ryzyko, zagrożenie wynikające z niekontrolowanego przyrostu problemów 'produkowanych' przez 'autopoietyczne subsystemy', które powstają w wyniku ciągłej funkcjonalnej dyferencjacji nowoczesnego społeczeństwa. Ciągły przyrost rozwiązywanych i wytwarzanych przez nowoczesne społeczeństwo problemów odzwierciedla jego sprzeczną i nie dającą się 'rozwiązać' naturę"[186] Innymi słowy, produkcja ryzyka jest skutkiem różnicowania się systemu na funkcjonalne subsystemy, ale także różnicowania się samych systemów funkcjonalnych. Zróżnicowanie funkcjonalne subsystemów jest cechą konstytutywną nowoczesności, odróżniającą ją od wcześniejszych faz ewolucyjnych systemu społecznego. Systemy te mają, według Luhmanna, charakter autopoietyczny, tzn. każdy z tych systemów wykształca swój własny kod komunikacyjny, który pozwala mu redukować złożoność rzeczywistości, system więc sam wytwarza swoje części składowe, dokonując rozróżnień pojęciowych wyznacza swoje granice i bezustannie poddaje badaniu swoje części i funkcjonowanie. Autopoietyczność systemu oznacza, iż jest on samoreferencyjny albo jak nazywa to Luhmann refleksyjny.[187] Refleksyjność systemu pełni tutaj funkcję adaptacyjną, gdyż umożliwia aktorom rozważenie różnych możliwości działania. Autopoietyczność systemu oznacza zarazem jego stopniowe zamykanie się na inne systemy a zarazem na ich kody. W tym miejscu pojawia się problem, czy autorefleksja pozwala systemowi zmienić jego własne zasady działania.

[185] J. H. Turner: *Struktura teorii socjologicznej*. Wyd. nowe. przeł. A. Manterys i.in. Warszawa 2004, s. 79.
[186] L. W. Zacher: *op. cit.*, s. 28.
[187] Por. N. Luhmann: *Social Systems*. Przeł. J. Bednarz, Jr., D. Baecker. Stanford 1995; Idem: *The Differentiation of Society*. Przeł. S. Holmes, C. Larmore. Nowy Jork 1992.

Na gruncie teorii Luhmanna nic nie stoi na przeszkodzie, by zasady te ulegały zmianie, jednakże jest to mało prawdopodobne, gdyż system dokonując autorefleksji dąży do własnego podtrzymania, a przynajmniej niektóre zmiany zasad organizacyjnych mogą prowadzić do całkowitego przekształcenia podsystemu. Tak więc koniecznie trzeba wziąć pod uwagę nakreślone przez Luhmanna zasady ewolucyjnej zmiany wyniku różnicowania społecznego. Zacher wskazuje na transcendencję między systemami i pojawienie się kodów zewnętrznych w postaci subreguł i nadreguł,[188] co oznacza, iż systemy funkcjonalne nie są do końca „szczelne". Nie wydaje się to zasadniczo sprzeczne z koncepcją Luhmanna, który mówi o zamykaniu się systemów z naciskiem na tę właśnie formę niedokonaną tego pojęcia. System społeczny funkcjonuje jako wyróżniający się ze środowiska. Luhmann podaje trzy wymiary środowiska: temporalny, materialny i symboliczny. Podobnie jak system społeczny, także subsystemy wyróżniają się ze swojego środowiska, którym dla nich jest system społeczny, przy czym ta dyferencjacja zachodzi również w odniesieniu do tych trzech wymiarów środowiskowych. Jeśli rozpatrujemy ryzyko jako produkt powstający w wyniku różnicowania się systemu społecznego i jego subsystemów funkcjonalnych muszą pojawić się mechanizmy redukowania tegoż ryzyka lub przynajmniej zapewniające przekonanie o jego redukcji. Mechanizmy redukcji ryzyka zmniejszają kompleksowość środowiska, gdyż dokonują selekcji dostępnych opcji.[189] Trzeba jednak nadmienić, iż Luhmann nie przywoływał mechanizmów redukcji bezrefleksyjnie i ich stosowanie nie jest tak bezpośrednie w ramach jego systemu jak może się to wydawać. Redukcja ryzyka jest tym, co mediuje między niepewnością a decyzją, czy to na poziomie decyzji jednostkowych, czy systemowych. Redukcja ryzyka sama w sobie także jest ryzykowna.[190]

Luhmann rozpatruje ryzyko i mechanizmy jego redukcji w odniesieniu do różnych subsystemów: prawa, gospodarki, polityki, nauki. Rozważając system polityczny, Luhmann wskazuje, iż jego rosnąca złożoność prowadzi do ryzyka wyboru niewłaściwych opcji, podjęcia wiążących dla innych decyzji, które nie będą sprzyjały adaptacji. W ramach systemu politycznego wyróżnia jednak kilka mechanizmów redukcji ryzyka. Jednym z nich jest wspomniana już refleksyjność, która pozwala systemowi politycznemu poddać analizie swoje własne decyzje, a przez to stanowi

[188] L. W. Zacher: *op. cit.*, s. 29.
[189] J. H. Turner: *op. cit.*, s. 79.
[190] N. Luhmann: *Risk*…, s. 29-30.

element kontrolny i korygujący. Innym mechanizmem jest pozytywizacja prawa – czyli zespół praw poświęconych temu jak prawo powinno być tworzone. Również ideologia jest mechanizmem służącym redukcji ryzyka, gdyż dokonuje wstępnej selekcji opcji wyboru w oparciu o wartości preferowane przez tę ideologię. Podejmowanie arbitralnych decyzji przez władze również pełni funkcje redukcji ryzyka, prowadząc jednocześnie do kryzysu legitymizacji całego systemu politycznego. Ostatnim z wyróżnionych mechanizmów redukcji ryzyka w systemie politycznym jest odwołanie się do tradycyjnej moralności. Rozwiązanie to również jest problematyczne, gdyż prosty, tradycyjny kod moralny utrudnia kompleksowe radzenie sobie ze złożonością.

System gospodarczy, obok systemu prawnego są najważniejszymi subsystemami systemu społecznego. Środkiem komunikacji wewnątrz systemu gospodarki jest pieniądz. Jest to środek specyficzny, gdyż w przeciwieństwie do środków komunikacji innych systemów nie redukuje kompleksowości otoczenia, a nawet je zwiększa. Pieniądz jest specyficznym środkiem w tym sensie, iż zrywa ciągłość czasową. Gospodarka, jako cały system, skoncentrowana jest na zaspokajaniu przyszłych potrzeb. Pieniądz zaś, jest takim środkiem, który może być zawsze obrócony i wymieniony na dobra zaspokajające potrzeby jednostki. Dzięki tej właściwości zwiększa złożoność systemu gospodarczego, gdyż jednostki mogą podejmować szereg działań związanych z pieniądzem. Od prostych form zakupów po inwestycje w kompleksowe rynki finansowe. W tej jego właściwości odzwierciedla się też jego refleksyjność. Rosnąca złożoność powoduje też wzrost ryzyka podjęcia nieodpowiednich decyzji dotyczących zaspokojenia przyszłych potrzeb. Mechanizmy redukcji ryzyka w ramach systemu gospodarki wyróżnione przez Luhmanna to przede wszystkim jego wewnętrzne zróżnicowanie na gospodarstwa domowe o charakterze konsumpcyjnym, przedsiębiorstwa o charakterze produkcyjnym i rynki będące formą transakcji zapewniających dystrybucję dóbr i usług. Redukcja ryzyka polega tutaj na samozwrotności i elastyczności tych trzech podsystemów systemu gospodarczego. Innym mechanizmem redukcji ryzyka jest ingerencja rządu w dziedzinie gospodarki. Jej szerokie stosowanie prowadzić może do obniżenia zdolności systemu, do zaspokajania przyszłych potrzeb i elastycznego dostosowania się do środowiska.[191]

[191] J. H. Turner: *op. cit.*, s. 85.

W analizie teorii Luhmanna, nie jest łatwe określenie jego stanowiska epistemologicznego wobec ryzyka. Na poziomie obserwacji pierwszego stopnia ryzyko traktowane jest jako fenomen realnie istniejący, ma więc charakter obiektywistyczny, natomiast na poziomie obserwacji drugiego stopnia sprawa jest bardziej złożona, gdyż obserwujący podejmującego decyzję, z jednej strony, widzi to, co może widzieć podejmujący decyzje, z drugiej zaś, jego ocena tego ryzyka może być zupełnie inna niż tego, kto podejmuje decyzje. W tym sensie stanowisko to ma charakter słabo konstruktywistyczny. Skoro socjologiczne podejście oznacza, zdaniem Luhmanna, obserwację drugiego stopnia, wydaje się, iż można zakwalifikować stanowisko Luhmanna jako słabo konstruktywistyczne, prowadzone na grupowym poziomie analizy.

1.6. Konstruktywistyczna koncepcja ryzyka[192]

Mówiąc o konstruktywistycznych teoriach ryzyka należałoby wskazać koncepcje, które w stosowanej tu klasyfikacji można uznać za silnie konstruktywistyczne. Autorzy, przyjmujący to stanowisko, odwołują się najczęściej do dorobku Michela Foucaulta, a zwłaszcza do jego koncepcji rządomyślności,[193] analizując jak strategie, dyskursy i praktyki wpływają na konstruowanie pojęcia ryzyka. Należałoby rozpocząć od wyjaśnienia przywołanego już pojęcia „rządomyślności" słowami Foucaulta: „Przez słowo 'rządomyślność' rozumiem trzy rzeczy. Po pierwsze, zespół tworzony przez instytucje, procedury, analizy i refleksje, kalkulacje i taktyki, pozwalające sprawować tę bardzo specyficzną, choć złożoną, formę władzy, której zasadniczym przedmiotem jest populacja, najważniejszą postacią wiedzy – ekonomia polityczna, zasadniczym zaś narzędziem technicznym – urządzenia bezpieczeństwa. Po drugie, przez 'rządomyślność' rozumiem tendencję, czy też dążność, która na całym Zachodzie nieustannie zmierza, i to od dłuższego czasu, do wyniesienia tego typu władzy, który nazywać możemy 'rządzeniem', nad pozostałe, takie jak suwerenność bądź dyscyplina, co doprowadziło, z jednej strony, do rozwinięcia się długiej serii specyficznych aparatów rządzenia, z drugiej zaś – typów wiedzy. I na koniec, przez 'rządomyślność', moim zdaniem, należałoby rozumieć proces, lub

[192] W związku z trudnością dostępu do literatury źródłowej rozdział oparty jest na opracowaniu zagadnienia w D. Lupton: *op. cit.*, r. 5.
[193] Oryginalnie: gouvernementalite, tłumaczenie przyjęte za: M. Foucault: *Filozofia, historia, polityka. Wybór pism.* Przeł. D. Leszczyński, L. Rasiński. Warszawa – Wrocław 2000, s. 163.

raczej rezultat procesu, w którego wyniku średniowieczne państwo prawa, które stało się w XV i XVI w. państwem administracyjnym, było stopniowo 'urządowiane'." [194]

Rządomyślność rodzi się od XVI wieku, a pełną formę przyjmuje dopiero dwa wieki później i trwa do dziś. Wiąże się ona z odkryciem populacji jako obiektu, narzędzia i celu rządzenia; zastąpienie wcześniejszych pojęć państwa administracyjnego i suwerennej władzy księcia przez pojęcie sztuki rządzenia. Pojawienie się statystyki i uświadomienie w wyniku jej stosowania, iż w populacji wyróżnić można zjawiska jej tylko właściwe i nieredukowalne do rodziny, doprowadziły do zmiany funkcji rodziny. Rodzina przestała być pojmowana jako model rządzenia, a stała się narzędziem rządzenia z populacją jako jej wyróżnionym składnikiem. Populacja jest więc przedmiotem rządów suwerena i zarazem celem. Jako cel rządów, perspektywa populacji powoduje konieczność wieloaspektowego rozpatrywania rządzenia, gdyż celem tym jest doskonalenie procesów i zjawisk zachodzących w społeczeństwie, które mają prowadzić do dobrostanu populacji: maksymalizacji dobrobytu, produktywności i zdrowia. Jednostki są więc postrzegane jako wymagające uwagi, zarządzania, interwencji, opieki i troski ze strony władzy. Tutaj przejawia się rola statystyki z jej wskaźnikami zgonów, urodzeń, zawieranych małżeństw, spodziewanej długości życia itp. W obecnej postaci rządomyślność przybiera formę neoliberalną, dominującą w krajach anglosaskich, krzewiącą samodzielność, odpowiedzialność i wolność jednostek w opozycji do interwencji państwa.[195] Władza w rozumieniu Foucaulta jest nie tyle władzą skupioną w rękach jednostek zajmujących najwyższe pozycje w państwie i wymuszaną na jednostkach, lecz to raczej władza przyjmuje formę rozproszoną. Dyskursy, pojawiające się w społeczeństwie, także mają formę władzy. Foucault posługiwał się pojęciem wiedzy – władzy jako nierozdzielnej formy rządzenia powiązanego z prawdą.[196] Reżimy prawdy wytwarzane w dyskursie władzy są niezbędne do dyscyplinowania społeczeństwa, określania co jest, a co nie jest pożądane. Władza jest więc niejako sprawowana przez wszystkich nad wszystkimi. W tym sensie należy rozumieć koncepcję ryzyka konstruowaną w dyskursie rządomyślności. „Z tej perspektywy ryzyko może być rozumiane jako rządowa strategia władzy regulacyjnej,

[194] Ibidem, s. 183 – 184.
[195] Por. D. Lupton: *op. cit.*, s. 86.
[196] Więcej na ten temat w: M. Foucault: *Trzeba bronić społeczeństwa. Wykłady w College do France, 1976*. Przeł. M. Kowalska. Warszawa 1998; M. Foucault: *Historia seksualności.* Przeł. B. Banasiak, K. Matuszewski, T. Komendant. Warszawa 1995; M. Foucault: *Nadzorować i karać. Narodziny więzienia*. Przeł. T. Komendant. Warszawa 1993.

poprzez którą jednostki i populacje są monitorowane i kierowane celami neoliberalizmu. Ryzykiem zarządza się poprzez heterogeniczną sieć interaktywnych aktorów, instytucji, wiedzy i praktyk".[197] Ryzyko w ramach dyskursu neoliberalnego należy rozumieć jako formę samodyscyplinowania się jednostek. Ryzyko jest więc formą władzy niebezpośredniej i nie opartej na przymusie. Odwołuje się do samodzielności, wolności i odpowiedzialności jednostki za siebie samą. Cechą charakterystyczną pojmowania ryzyka jest jego agregatywny charakter. Ryzyko rozpatrywane jest na poziomie populacji, poddawanej określonemu rodzajowi ryzyka. Możemy więc wyróżnić grupy zagrożone daną formą ryzyka np. palacze muszą ponosić ryzyko zachorowania na raka płuc. Te dane, dotyczące zagrożonej populacji, odnoszone są do jednostek jako członków zagrożonej populacji. Jednostka zachęcana jest do określonych form działania dla własnego dobra – osiągnięcia zdrowia, szczęścia, samorozwoju.[198] Foucault i jego kontynuatorzy dostrzegają znaczenie wiedzy eksperckiej dla dyskursu ryzyka, która dostarcza jednostkom informacji dotyczących tego, jak powinna postępować, by uniknąć ryzyka. Podejmowanie działań zapobiegawczych jest elementem samoświadomości i odpowiedzialności jednostki, natomiast uchylanie się od podjęcia tych działań jest wyrazem irracjonalności i braku umiejętności. Jeśli jednostka jest racjonalna (widać tutaj wyraźne odwołanie się do koncepcji racjonalnego aktora - typowej dla dyskursu neoliberalnego) powinna podjąć określone działania w celu uniknięcia lub zminimalizowania ryzyka, w przeciwnym wypadku będzie ona odpowiedzialna za negatywne skutki swoich działań i decyzji. Zaobserwować to można na przykładzie medycyny, gdzie dotychczasowe choroby (postrzegane jako niezależne od jednostki, będącej ich ofiarą) stają się dziś zależne od zachowań jednostki wraz ze wzrostem znaczenia stylu życia dla jej zdrowia.

W nawiązaniu do koncepcji rządomyślności niektórzy autorzy[199] wskazują na zastąpienie koncepcji niebezpieczności przez koncepcję ryzyka w odniesieniu do grup zmarginalizowanych. Pierwotna koncepcja grup marginesu to koncepcja niebezpieczności – były one niebezpieczne dla innych, w domyśle, normalnych grup. Niebezpieczność była przypisana określonym jednostkom: chorym, biednym i przestępcom w tym sensie, iż były one zagrożeniem dla samych siebie jak i innych.

[197] D. Lupton: *op. cit.*, s. 87.
[198] Por. C. Gordon: *Governmental Rationality: an Introduction.* W: *The Foucault Effect: Studies in Governmentality.* Red. G. Burchell, C. Gordon, P. Miller. Londyn 1991, s. 1-52. Za: D. Lupton: *op. cit*.
[199] Por. R. Castel: *From Dangerousness to Risk*. W: *The Foucault Effect…*

Na tej podstawie jednostki te były celem interwencji rządu.[200] W opozycji do klas niższych będących niebezpiecznymi definiowano klasy będące w zagrożeniu, klasy pozostające w sytuacji ryzyka ze strony klas niebezpiecznych. Castell zestawia ze sobą koncepcję ryzyka i rządomyślności, wskazując na przesunięcie akcentu z podmiotu na zespół czynników. Niebezpieczność była rozpatrywana w kontekście jednostki, relacji bezpośredniej między osobą wymagającą opieki i tą, która tę opiekę sprawuje. Natomiast koncepcja ryzyka oznacza zmianę sposobu sprawowania opieki poprzez określone zmiany w populacji poddanej określonym czynnikom ryzyka. Abstrakcyjne czynniki przenoszą relację z poziomu twarzą w twarz na poziom abstrakcyjnego kierowania populacjami. Ryzyko oznacza więc abstrakcyjną kalkulację czynników, która może zostać uogólniona na całą (zagrożoną) populację. Pozwala to na bardziej precyzyjną kontrolę całej populacji. Mając na uwadze fakt, iż ryzyko jest konstruowane, każdy obiekt może stać się czynnikiem ryzyka; w tym sensie, każdy może stać się członkiem zagrożonej populacji. Bycie zagrożonym oznacza zatem znalezienie się w sieci abstrakcyjnych czynników. Tak pojmowana koncepcja ryzyka stanowi nową formę nadzoru polegającą na systematycznym wykrywaniu zagrożeń. Interwencja oznacza więc nie tyle koncentrację na konkretnej sytuacji i konkretnej jednostce, ale raczej polega na manipulacji abstrakcyjnymi czynnikami w celu wykrycia potencjalnych form zagrożeń.[201] Zmienia się zatem sposób i cel interwencji władzy. W dobie wczesnej nowoczesności dominowała koncepcja niebezpieczności, a sposobem radzenia sobie z nią była izolacja niebezpiecznych jednostek.[202] Obecnie strategia ta zastąpiona została przez interwencję w środowisko życia jednostek. Przejście od niebezpieczności do ryzyka oznacza więc zmianę sposobu, przedmiotu i celu przyjętych strategii. Jednostki zastąpione zostają przez abstrakcyjne czynniki wpływające na całe populacje; izolowanie i bezpośrednia opieka zostały zastąpione przez manipulowanie abstrakcyjnymi czynnikami składającymi się na środowisko życia populacji; a bezpośrednia interwencja i poprawa zastąpiona zostaje przez wykrywanie potencjalności zagrożeń. Konsekwencją przyjęcia koncepcji ryzyka jest zmiana podejścia do jednostek określanych wcześniej jako niebezpieczne. W ramach dyskursu ryzyka jednostki te określane są jako członkowie specyficznych grup ryzyka, w konsekwencji ich zachowanie jest oceniane na podstawie charakterystyki danej

[200] Por. D. Lupton: *op. cit.*, s. 91-95.
[201] Por. R. Castel: *op. cit*.
[202] Por. M. Foucault: *Nadzorować…*

grupy, podobnie jak sposoby interwencji. Takie podejście podkreśla znaczenie racjonalnej i standaryzowanej kalkulacji w połączeniu z przewidywalnymi zachowaniami jednostki jako członka szerszej populacji.

Prezentowane podejście do ryzyka nie ma jednak charakteru statycznego, lecz zmienny. Dean wyróżnił trzy typy racjonalności ryzyka w społeczeństwach neoliberalnych.[203]

1) Ryzyko ubezpieczeniowe charakteryzuje się określonymi cechami – jest kalkulowalne i rządzi się określonymi prawami, ma charakter kolektywny, gdyż odnosi się do populacji (ryzyko jako 'ryzyko jednostki' w ramach racjonalności ubezpieczeń nie istnieje) i odnosi się do kapitału, gdyż wyznacza określoną rekompensatę finansową za poniesione straty. W tym sensie ryzyka jako konkretnego zagrożenia nie można uniknąć (np. zniszczenia domu w wyniku trąby powietrznej) jednakże za poniesione szkody wyznaczona zostaje określona cena – rekompensata finansowa. Ryzyko jest więc konstruowane przez ubezpieczyciela, gdyż korzystając z kalkulowalnych prawidłowości rządzących daną populacją jest on w stanie określić ryzyko poniesienia określonych szkód przez daną jednostkę, (gdyż każda jednostka ma takie same szanse poniesienia określonej szkody). Ryzyko jest więc także konstruowane w tym sensie, iż kiedyś postrzegane byłoby jako wyrok losu i przyjmowane z rezygnacją, dziś natomiast jest postrzegane jako pewna potencjalność, która może się zdarzyć i mamy wpływ nie tyle na jej prawdopodobieństwo, ile na dotkliwość skutków.
2) Ryzyko epidemiologiczne jest w swej istocie podobne do poprzedniego, lecz ogniskuje się wokół problemów zdrowia i choroby. Statystyczne badania dotyczące całych populacji w połączeniu z wiedzą o przyczynach określonych schorzeń pozwalają określić wielkość zagrożenia dla danych populacji. W ramach tej formy racjonalności dokonała się zmiana ukierunkowania z warunków na jednostki. W przeszłości koncentrowano się na zmianie warunków życia populacji, obecnie, wraz z rozpowszechnieniem się koncepcji stylu życia, nacisk kładzie się na określone działania jednostek. Działania zapobiegawcze przyjmują więc postać kampanii medialnych odwołujących się

[203] M. Dean: *Sociology after Society*. W: *Sociology after Postmodernism*. Red. D. Owen. Londyn 1997, s. 205-228; Idem: *Risk, Calculable and Incalculable*. W: *Risk and Sociocultural Theory*. Red. D. Lupton. Nowy Jork 1999. Za: D. Lupton: *op. cit*.

do jednostek, które mogą zidentyfikować siebie jako będące w grupie ryzyka i podjąć określone działania. Lupton określa to zjawisko jako zarządzanie na odległość, jako autodyscyplinowanie jednostki.

3) Ryzyko zarządzania przypadkami, które możemy także określić jako ryzyko kliniczne, z racji swojego typowego środowiska występowania. Odnosi się ono do postępowania z przypadkami niebezpiecznymi lub zakłócającymi porządek społeczny: chorymi, bezrobotnymi, szalonymi, przestępcami. W tym przypadku kalkulacja ryzyka odwołuje się do bardziej indywidualistycznych danych, posługuje się metodami opartymi o bezpośredni kontakt, np. wywiady. Kiedy ryzyko zostanie oszacowane, przywoływane są oparte o wiedzę ekspercką porady dotyczące postępowania w danym przypadku. Ta koncentracja na jednostce nie oznacza jednak odrzucenia perspektywy populacji. Jednostka jest przypadkiem z danej populacji: pacjent jest przypadkiem populacji chorych, w tym sensie odwołujemy się do racjonalności epidemiologicznej ryzyka. Dean wskazuje na proliferację racjonalności zarządzania przypadkami w społeczeństwach neoliberalnych z typowo klinicznych zagadnień na kwestie ubóstwa, bezrobocia itp. Stąd pojęcie ryzyka stało się kluczowym dla funkcjonowania instytucji pomocowych.

Wszystkie trzy typy racjonalności ryzyka zakładają, że to jednostki i grupy podejmą odpowiednie działania, by uniknąć ryzyka, w swoim własnym interesie. Krytycy określają to podejście jako noworozsądkowe, polegające na przesunięciu odpowiedzialności za ochronę przed ryzykiem z państwa na jednostki i grupy.[204] Dean wiąże to z neoliberalnym dyskursem, który konieczność podjęcia własnej odpowiedzialności i działań zapobiegawczych, jak np. ubezpieczenie, ukazuje jako wyraz wolności i praw jednostki do życia wg własnego uznania. Zastąpienie dyskursu państwa opiekuńczego, które zabezpieczało jednostkę przed różnego rodzaju niebezpieczeństwami, przez dyskurs neoliberalny promujący przedsiębiorczość, wolność i samodzielność jednostki, przedstawiane jest jako wyzwolenie jednostki z wpływów opresyjnego państwa. W praktyce oznacza to, że jednostka nie może liczyć na pomoc państwa w sytuacji niepowodzenia, lecz raczej powinna sama podejmować działania zapobiegawcze, np. ubezpieczyć się. Innymi słowy, jednostka

[204] Ibidem, s. 99.

powinna cechować się samodyscypliną i poddawać się ciągłej samokontroli w celu wykrycia potencjalnych zagrożeń. O'Malley wskazuje, iż w ramach tego dyskursu ofiary traktowane są także jako jednostki, które nie dołożyły wystarczających starań, by zabezpieczyć się przed ryzykiem.[205] Dyskurs neoliberalny pomija socjoekonomiczne podstawy ryzyka, wskazując na jednostki jako winne swojej sytuacji, którym brak jest wystarczająco silnej woli i samodyscypliny. Prowadzi to do powstania nowych klas niebezpiecznych obejmujących jednostki zagrożone i stanowiące zagrożenie dla innych, a co za tym idzie, oznacza powrót do dawnych form dyscyplinowania społeczeństwa.

Wychodząc z perspektywy Foucaulta możemy wskazać strategie i dyskursy ryzyka, które odpowiedzialne są za konstruowanie ryzyka i określanie co jest ryzykowne w oparciu o narzędzia racjonalności i kalkulowalności. Dyskursy te mają na celu uczynienie kontrolowalnym, czy też raczej prawie kontrolowalnym tego, co nieprzewidywalne. Jak wskazują autorzy nawiązujący do Foucaulta, zmiany w racjonalności ryzyka prowadziły do zmian w sposobach konceptualizowania i radzenia sobie z ryzykiem.[206] Konstruktywistyczna teoria ryzyka była także krytykowana za pomijanie jednostek i ich sposobów radzenia sobie z ryzykiem w ramach codzienności. Problem tego, jak owe strategie i dyskursy są używane przez jednostki, pozostaje otwarty.

[205] P. O'Malley: *Risk, Power and Crime Prevention*. "Economy and Society" 21(3)/1992, s. 252-275. Za: D. Lupton: *op. cit*.
[206] Ibidem, s. 102-103.

Rozdział 2. Socjologiczne teorie zaufania

2.1. Zaufanie a nauki społeczne: przegląd stanowisk teoretycznych

Jedna z prac poświęconych ryzyku nosi podtytuł: „Niezwykłe dzieje ryzyka". I rzeczywiście dzieje koncepcji ryzyka są bardzo zawiłe, a jego drogi do nauk społecznych kręte. W przypadku zaufania analogiczny podtytuł musiałby brzmieć: „zawiłe dzieje zaufania". W teorii socjologicznej termin ten został ponownie włączony w zakres rozważań teoretycznych pod koniec lat siedemdziesiątych i od tego czasu pojawiło się kilka znaczących stanowisk teoretycznych socjologii zaufania.

2.1.1. Kształtowanie się pojęcia zaufania

Pierwotne konotacje terminu związane są ze sferą religijną: wiara w Boga lub w bogów oznaczała zaufanie, zdanie się na Boga i pokładanie w nim nadziei.

W podobnym zakresie semantycznym występuje termin zaufanie w języku polskim jeszcze w średniowieczu. Samo pojęcie zaufania pojawia się co prawda później, ale wywodzi się od terminu „pwa", który można odczytywać jako ufność i nadzieję. W takim znaczeniu pojawia się w średniowiecznych psałterzach np. „w niem pwają"[207], „w cię pwam", „pwaj weń".[208] Termin pwa wywodzi się ze starocerkiewno-słowiańskiego pŭwati, upŭwati, co oznaczało „ufać" jak i „pewny". Zakres semantyczny pierwotnego terminu „pwa" był więc szeroki. W toku dziejów wykształciły się z niego dwa węższe terminy, które funkcjonowały w pierwotnym znaczeniu: „ufać" i „pewny".

Zmiany terminologiczne pokrywały się ze zmianami znaczeń i funkcji pojęć. Wraz z przeniesieniem zaufania ze sfery sacrum do sfery profanum, a więc przeniesieniem zaufania z Boga na innych ludzi, zmienia się znaczenie zaufania. Zaufanie pokładane w Bogu jest równoznaczne z nadzieją. Zaufanie w znaczeniu „pwa" jest tożsame z pewnością, gdyż Bóg nie zawiedzie jednostki. Przeniesienie zaufania na innych ludzi pozbawia je charakteru sakralnego, ale także pewności.[209] Bogu musimy w pełni zaufać, musimy być pewni. W przypadku ludzi też zmuszeni

[207] *Psałterz puławski*. W: *Chrestomatia staropolska: teksty do roku 1543*. Oprac. W. Wydra, W. R. Rzepka. Wrocław 1984.
[208] Por. A. Brückner: *Słownik etymologiczny języka polskiego*. Warszawa 1989, s. 449.
[209] Więcej o stosunku terminów zaufanie, przekonanie i nadzieja w: P. Sztompka: *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków 2007, s. 67 – 69.

jesteśmy do zaufania, ale pewności nie możemy mieć żadnej. I choć pozornie stwierdzenie : „ufam, że mnie nie zawiedzie" i „jestem pewien, że mnie nie zawiedzie" wydają się być równoznaczne, to oznaczają coś zupełnie innego. Ufam znaczy nie jestem pewien, zakładam, że zachowuję się tak, jak gdyby to było pewne. Jestem pewien znaczy - nie biorę pod uwagę innych możliwości.[210] W języku angielskim występują dwa terminy *trust* i *confidence*. O ile zwyczajowo trust tłumaczone jest jako zaufanie, o tyle w przypadku terminu „confidence" pojawiają się pewne trudności. Niewątpliwie przyczyniła się do tego recepcja tekstu Niklasa Luhmanna: *Familiarity, confidence, trust: problems and alternatives*, w którym dokonał on teoretycznego rozróżnienia obydwu pojęć. Nie wdając się w szczegóły, można powiedzieć, iż termin confidence tłumaczony jest zarówno jako przekonanie[211] jak i upewnienie.[212]

2.1.2. Problem zaufania w ujęciu różnych koncepcji teoretycznych w historii nauk społecznych

Zaufanie jest więc terminem, który współczesnego znaczenia nabiera wraz z przejściem od społeczeństwa tradycyjnego do nowoczesnego. W społeczeństwie tradycyjnym zaufanie nierozróżnialne jest od pewności. De facto, można argumentować, że w społeczeństwie tradycyjnym zaufanie jest niepotrzebne, gdyż wiarygodnych zachowań innych możemy być w miarę pewni.[213] Choć więc swoimi korzeniami pojęcie zaufania sięga antyku, dopiero w znacznie późniejszym czasie staje się istotnym elementem teorii społecznych. W historii myśli społecznej zaufanie wiąże się najczęściej z dwoma kluczowymi problemami.[214] Pierwszy z nich, to problem spójności społecznej: co spaja społeczeństwo, drugi, to problem relacji między jednostką a społeczeństwem.

Pisma Hobbes'a to próba odpowiedzi na to pierwsze pytanie. Choć zaufanie nie odgrywa pierwszoplanowej roli w koncepcji umowy społecznej Hobbes'a, jego rola jest nie do przecenienia. Mówiąc bardzo pobieżnie, stan natury według Hobbes'a to stan walki wszystkich ze wszystkimi. Problem spójności społecznej rozwiązał Hobbes odwołując się do koncepcji umowy społecznej, którą zawiązują jednostki ustanawiając

[210] Por. N. Luhmann: *Familiarity…,* s. 94-105.
[211] Np. P. Sztompka: *Zaufanie*…, s. 67.
[212] Np. M. Rogaczewska: *O kulturze nieufności i polityce zaufania*. W: C. Trutkowski, S. Mandes: *Kapitał społeczny w małych miastach*. Warszawa 2005, s. 226.
[213] Por. A. Giddens: *The Consequences*…, s. 37.
[214] Podrozdział napisany w oparciu o B. A. Misztal: *Trust in Modern Societies. The Search for the Bases of Social Order*. Cambridge 1996, s. 26 – 64.

nad sobą Lewiatana, władcę, monarchę, który skupia i uosabia władzę i wolność wszystkich jednostek. W tym modelu zaufanie gra kluczową rolę. Stan natury to nic innego jak rozpowszechniona nieufność wszystkich wobec wszystkich. Jak więc jednostki, które wzajemnie sobie nie ufają mogą zawrzeć umowę społeczną, która de facto wymaga zaufania? Hobbes rozwiązał ten paradoks właśnie wprowadzeniem osoby Lewiatana. Obiektem zaufania jest władza. Jednostki choć nie ufają sobie wzajemnie, to ufają Lewiatanowi, ufają władzy. Zaufanie wobec władzy jest więc, jak ujmuje to Barbara Misztal, „warunkiem koniecznym zawarcia umowy społecznej".[215] Jednostki muszą co najmniej ufać, że władca, na którego scedują część swojej wolności, nie wykorzysta tego przeciwko nim. Pogodzenie nieufnej natury ludzkiej i zaufania doprowadziło Hobbesa do postulowania budowy sztucznych struktur sprzyjających zaufaniu wobec władzy. Tym warunkiem strukturalnym jest zażegnanie konfliktu między jednostkami, a środkiem, skupienie całej władzy w jednym ręku.

Drugim logicznym wyjaśnieniem problemu spójności społecznej jest koncepcja naturalnej zgodności interesów. Takie rozwiązanie prezentuje koncepcja Locke'a. „W przeciwieństwie do Hobbesa, doktryna Locke'a była oparta na przekonaniu o naturalnej towarzyskości jednostek ludzkich i kładła nacisk na społeczne i osobiste zaufanie jako fundamentalny warunek ładu."[216] W rozumieniu Locke'a zaufanie związane było z pojęciem obietnicy, której dotrzymanie było obowiązkiem moralnym jednostki. Obietnice sprzyjały więc rozkwitowi zaufania w społeczeństwie, gdyż były racjonalną strategią kooperacyjną jednostek. Innymi słowy, zaufanie ma w koncepcji Locke'a podwójny charakter: jest zarazem działaniem racjonalnym jak i obowiązkiem moralnym, który pełni funkcję podstawy ładu społecznego.

Choć więc koncepcja Locke'a opierała się na idei wolności jednostki, w której własnym interesie leżała kooperacyjna postawa i oparte na zaufaniu działanie, to jednak powiązanie między wolnością a zaufaniem najpełniej przedstawił Alexis de Tocqueville. W swoim opisie społeczeństwa demokratycznego wskazuje, iż jest ono ufundowane na dwóch podstawowych założeniach: wolności osobistej jednostek i wzajemnym zaufaniu. Co więcej, obie te właściwości przeplatają się. Zarówno wolność, jak i zaufanie są niezbędne dla podtrzymania ustroju republikańskiego, gdyż w sytuacji ich braku system ten nie byłby w stanie funkcjonować jako samorządny. Jednakże to wolność jest tutaj najważniejszą zmienną. To właśnie wolność jest

[215] Ibidem, s. 27.
[216] Ibidem, s. 27 – 28.

warunkiem ładu społecznego i jego źródłem.[217] Wolność warunkuje także zaufanie, które tylko w takich warunkach może powstać i się rozprzestrzeniać, z drugiej zaś strony, „by podtrzymać polityczną wolność konieczne jest międzyludzkie zaufanie jak i zaufanie w kompetencje innych”[218]. Nie można jednak zapomnieć o roli jaką Alexis de Tocqueville przypisywał stowarzyszeniom. Polityczna wolność jest warunkiem powstania takich samodzielnych stowarzyszeń wolnych obywateli, jednakże z drugiej strony, istnienie tej wolności uwarunkowane jest funkcjonowaniem takich stowarzyszeń, gdyż równoważą one władzę rządu. Równocześnie stowarzyszenia pełnią jeszcze jedną funkcję: uczą partycypacji, współdziałania i, co najważniejsze, krzewią wzajemne zaufanie swoich członków. Innymi słowy, sytuacja jednostek w społeczeństwie demokratycznym jest dwojaka: jednostki są bowiem wolne, ale nie samowystarczalne. By funkcjonować w społeczeństwie potrzebują współdziałać z innymi. Zaufanie jest tutaj kluczowym czynnikiem spajającym jednostki. Tylnymi drzwiami wraca tutaj myślenie Locke’a: jednostki dążąc do realizacji egoistycznych interesów, tworzą społeczeństwo, jednakże nowość de Tocquevilla polega na rezygnacji z apriorycznego założenia o zgodności interesów jednostkowych, których realizacja prowadzi do spójności społecznej. Jest raczej wskazaniem na znaczenie współdziałania jednostek dla realizacji celów i zaspokojenia potrzeb. To współdziałanie wymaga zarówno wolności jak i wzajemnego zaufania.

W połowie dziewiętnastego wieku problem ładu społecznego rozpatrywany jest w kontekście natury ludzkiej.

W koncepcji Karola Marksa ład społeczny jest narzucony z góry, przez klasy panujące na klasy podległe panowaniu. W modelu teoretycznym Marksa jednostka także jest racjonalnie kalkulująca i dążąca do własnego interesu, jednakże w przeciwieństwie do większości myślicieli siedemnastowiecznych, choć podobnie do Hobbesa, Marks rozpatruje społeczeństwo jako oparte na konflikcie. Tak więc odpowiedź Marksa na problem spójności społecznej brzmi: ład społeczny jest narzucony. Co więcej, w koncepcji Marksa aktorem są klasy społeczne, które pozostają w nieuchronnym konflikcie. Tak więc, ład społeczny osiągany jest przez dominację klas panujących i eksploatację klas podległych panowaniu. Taka konstrukcja wyklucza możliwość zaufania między klasami. Zaufanie może rozwijać się tylko wobec członków własnej klasy. Zarówno robotnicy jak i właściciele kapitału

[217] Por. Ibidem, s. 28.
[218] Ibidem, s. 28.

muszą traktować się z wzajemną nieufnością z powodu endemicznego konfliktu interesów. Innymi słowy, można opisać te relacje jako grę o sumie zerowej: dana grupa może coś uzyskać tylko kosztem drugiej. Jednakże istotą teorii Marksa była obietnica społeczeństwa komunistycznego, które miało być bezklasowe, a zarazem pozbawione konfliktu. W największym skrócie społeczeństwo komunistyczne miało zostać osiągnięte poprzez zniesienie własności prywatnej, co miało zagwarantować stosunki społeczne nie oparte na wyzysku, a w konsekwencji mogło prowadzić do wzajemnego zaufania jednostek. Na jakiej zasadzie konflikt traktowany jako nieodłączny element życia społecznego miałby nagle przestać istnieć w społeczeństwie komunistycznym nie jest jasne, ale problem ten wykracza daleko poza rozważania dotyczące zaufania. Warto jednak zaznaczyć, że w myśli marksistowskiej zaufanie było elementem przyszłości, idealnego społeczeństwa, które miało nadejść.

Gdy dla Marksa ład społeczny narzucony jest odgórnie, dla utylitarystów ład społeczny tworzony jest oddolnie. Ład społeczny jest skutkiem naturalnych działań jednostek dążących do realizacji własnych celów, a przy okazji wytwarzających dobrostan społeczeństwa. W takim systemie nie ma miejsca na zaufanie, które do podtrzymywania ładu społecznego nie jest potrzebne. Barbara Misztal jako specyficzną formę podejścia utylitaryzmu przedstawia koncepcję Herberta Spencera, nazywając ją racjonalnym utylitaryzmem[219]. Należy jednak rozpatrywać jego koncepcje przede wszystkim jako ewolucjonistyczną i organicystyczną. Kierunek ewolucji społecznej biegnie, zdaniem Spencera, od społeczeństw militarnych do industrialnych. Te dwa rodzaje organizacji społecznej skonstruowane były na zasadzie opozycji: „jeden – wynikający bezpośrednio z celów indywidualnych i prowadzący pośrednio do pomyślności społecznej – rozwija się nieświadomie i nie musi być narzucany. Drugi wynikający bezpośrednio z dążenia do celów społecznych i prowadzący pośrednio do pomyślności indywidualnej – rozwija się świadomie i jest narzucany”[220]. Problemem, który musiał rozwiązać Spencer, była istota natury ludzkiej. Spencer traktuje społeczeństwo jako zbiorową nazwę dla grupy jednostek. W tej indywidualistycznej perspektywie jednostki są traktowane jako egoistycznie dążące do realizacji własnych celów. Problemem Spencera jest pogodzenie tej

[219] Ibidem, s. 34.
[220] H. Spencer: *The Principles of Sociology*. T. 1, cz. 5. Londyn 1876-1896, par. 447. Za: J. Szacki: *Historia myśli społecznej. Wydanie nowe*. Warszawa 2002, s. 299.

egoistycznej natury jednostek z altruistycznym stanowiskiem etycznym. Rozwiązanie Spencera jest w swojej istocie podobne do propozycji Comte'a, który oczekiwał, że zachodzące zmiany doprowadzą do powstania nowego człowieka, który będzie bardziej altruistyczny, a drogą do tego miała być religia nauki. Właśnie w ewolucji od społeczeństw militarnych do industrialnych Spencer widzi drogę do zmiany. Społeczeństwo militarne zbudowane jest na egoistycznych pobudkach, a jego członkowie są motywowani takimi uczuciami jak patriotyzm. Spójność społeczną zapewnia respekt wobec władzy, a zachowanie jednostek może być opisane jako posłuszeństwo, konformizm i lojalność. W takim społeczeństwie nie ma potrzeby opierania współdziałania jednostek na zaufaniu, bo też „wykluczony jest rozwój samorzutnych stowarzyszeń. Prawo służy nie ochronie interesów jednostek, lecz […] regulowaniu statusu, utrzymywaniem nierówności i utrwalaniu władzy"[221]. Co innego w przypadku społeczeństwa industrialnego. Trzeba zaznaczyć, iż Spencer traktował społeczeństwo industrialne jako potencjalne, a czasy sobie współczesne jako okres przejściowy od jednego do drugiego typu społeczeństwa, co wraz z założeniem o ewolucyjnym charakterze zmian czyniło jego koncepcję konserwatywną w swej wymowie. Niemniej jednak społeczeństwo industrialne zdaniem Spencera miało być odwrotnością społeczeństwa militarnego, a więc, przede wszystkim, zamiast scentralizowanej władzy, mieć charakter zdecentralizowany; zamiast dyscyplinowania jednostek, państwo miało chronić jej prawa; zamiast nakazywać jednostkom jak mają postępować, mogło jedynie zakazywać niektórych zachowań, zostawiając pełną swobodę w pozostałych. Co więcej, w społeczeństwie industrialnym prawo nie służy podtrzymywaniu dystansów, lecz ochronie umów zawartych przez obywateli, a dobrowolne stowarzyszenia są powszechne. Jak więc w takich warunkach mają funkcjonować egoistyczne jednostki? W społeczeństwie militarnym ich egoistyczna natura jest kontrolowana przez państwo, które narzuca im sposoby działania i swoje cele. W społeczeństwie industrialnym jednak tama w postaci kontroli władzy zostaje zniesiona. I tu powraca myślenie ewolucyjne: przejście do nowej fazy wiąże się z przekształceniem się jednostek i narastaniem postaw altruistycznych. Sposobem zaś realizacji tego procesu mają być dobrowolnie zawierane umowy. Kooperacja zaś uzależniona jest od wypełniania zawartych umów. Umowy jako takie zapewniają więc dobrostan społeczeństwa. Zawieranie i wypełnianie umów jest zależne od przekonań

[221] H. Spencer: *op. cit.*, s. 300.

partnerów o wzajemnej wiarygodności. W ten sposób problem zaufania staje się znów kluczowym elementem wyjaśniania spójności społeczeństwa. Innymi słowy, w koncepcji Spencera zaufanie jest tożsame z przekonaniem o wiarygodności partnera i wiarą w jego dobrą wolę do wypełnienia zawartych zobowiązań. W konsekwencji pojawienie się zaufania musiałoby być uzależnione od zmiany natury ludzkiej i koło się zamyka: społeczeństwo industrialne potrzebuje by jednostki zawierały i respektowały umowy; zawieranie umów uzależnione jest od zaufania jednostek do siebie; jednostki by mogły sobie ufać muszą mieć bardziej altruistyczną naturę, a zmiana natury ludzkiej powstaje dzięki ewolucji społeczeństwa do fazy industrialnej.

Ferdynand Tőnnies również oparł swoją koncepcję na rozróżnieniu dwóch faz rozwoju. Jego praca ma jednak głębszy wymiar i odnosi się do przejścia od społeczeństwa tradycyjnego do nowoczesnego. To tradycyjne to wspólnota (*Gemeinschaft*) a nowoczesne to stowarzyszenie (*Gesellchaft*).[222] Nie jest tutaj celem dokładne przedstawienie całości konceptu Tőnnies'a, lecz wykazanie ujęcia problemu zaufania w jego teorii. Dlatego też szkic ten ma charakter bardzo powierzchowny. Przede wszystkim, Tőnnies wyróżnił dwa rodzaje woli: wolę naturalną i wolę arbitralną. Każda z nich prowadzi do powstania innego typu społecznego: wola naturalna do powstania wspólnoty, a wola arbitralna do powstania stowarzyszenia. Wspólnota w swoim charakterze przypomina rodzinę, gdyż stosunki w niej panujące są bezpośrednie i autoteliczne, oparte na wzajemnej zależności jednostek od siebie i naturalnym instynkcie, rozróżniającym grupę swoich i obcych. Dla odmiany stosunki panujące w stowarzyszeniu są z natury instrumentalne. Ludzie wchodzą w stosunki, by użyć innych do własnych celów, którymi są najczęściej materialne korzyści i złudne, jak twierdzi Tőnnies, poczucie szczęścia. Niewątpliwie w koncepcji Tőnnies'a wspólnota jest gloryfikowana, podczas gdy stowarzyszenie jest prezentowane jako przeniknięte chłodnymi, interesownymi i egoistycznymi relacjami jednostek. W tak przedstawionej opozycji obu typów społecznych, zaufanie jest możliwe tylko we wspólnocie. Zaufanie jest więc produktem ubocznym bliskich i gęstych relacji między jednostkami, które wzajemnie się znają. Znajomość ta ma charakter osobisty i nie-powierzchowny. „Ufa się członkom własnej rodziny i przyjaciołom, ponieważ uczucia wobec nich są oparte na wzajemnej afirmacji, zrozumieniu i podobieństwie

[222] Por. F. Tőnnies: *Wspólnota i stowarzyszenie. Rozprawa o komunizmie i socjalizmie jako empirycznych formach kultury.* Przeł. M. Łukasiewicz. Warszawa 2008.

[…]. Tak więc zaufanie nie może być sztucznie wytworzone, jest autonomicznym produktem ubocznym społecznych i ekonomicznych warunków panujących we wspólnocie."[223] Jednakże Tőnnies zdawał sobie sprawę, z pewnej arbitralności tego przypisania zaufania tylko do wspólnoty. Dlatego też rozróżniając oba typy, dokonał także rozróżnienia charakteru relacji zaufania panujących w każdym z nich. Jak już zostało wspomniane, zaufanie we wspólnocie kierowane jest do określonych jednostek, których osobowość jest znana temu, kto pokłada zaufanie. Zaufanie jest po prostu skutkiem zażyłości wzajemnych stosunków jednostek, które się znają i wiedzą czego się mogą wzajemnie po sobie spodziewać. W stowarzyszeniach jednakże zaufanie nie może być ufundowane na zasadzie bliskości, ze względu, na najczęściej przygodny i przelotny charakter panujących stosunków. Zaufanie w stowarzyszeniach jest przeto ufundowane na reputacji partnera. Jednostka, która zechce zaufać, będzie zmuszona poszukiwać jak najwięcej informacji o obiekcie swojego zaufania, gdyż z racji instrumentalnego charakteru stosunków przenikających stowarzyszenie będzie dążyła do tego, by zaufania było alokowane racjonalnie. Drugim rodzajem zaufania, które może pojawić się w stowarzyszeniach, to zaufanie w kompetencje profesjonalistów. Jednostka oddając się w ręce lekarza musi zaufać, że posiada on co najmniej tyle kompetencji, by jej nie zaszkodzić. Stąd już tylko krok do stwierdzenia ważności instytucji uwiarygodniających, jednakże Tőnnies tego kroku nie wykonał. Choć wraz z upływem czasu dorobek Tőnnies'a oceniany był różnie, jego wkład w rozumienie zjawisk zaufania jest nie do przecenienia. Niestety, wiele z jego intuicji zostało „odkrytych" ponownie sto lat później. Niewątpliwe należy docenić intuicję Tőnnies'a w określeniu zależności wielkości zaufania i bliskości relacji z partnerem, a także znaczeniu zaufania w funkcjonowaniu społeczności. Do podobnych wniosków dochodzą teoretycy kapitału społecznego.[224]

Wkład Emila Durkheima w rozwój problematyki zaufania ma bardziej pośredni charakter. Przede wszystkim, duże znaczenie ma pojmowanie społeczeństwa jako „ogniska życia moralnego"[225]. W tym duchu najczęściej definiowane jest zaufanie. Durkheim sprzeciwiał się modelowi *homo economius* i twierdził, że człowiek musi być wychowywany, musi uczestniczyć we wspólnocie wartości. W ramach koncepcji Durkheima zaufanie możliwe jest wiec tylko wewnątrz owej wspólnoty moralnej,

[223] B. Misztal: *Trust in…,* s. 39.
[224] W kategoriach zaproponowanych przez Putnama, można by zinterpretować stosunki panujące we „wspólnocie" jako kapitał wiążący.
[225] J. Szacki: *op. cit.*, s. 373.

wyznającej te same normy. Tylko w takiej dobrze zintegrowanej wspólnocie można ufać innym, zakładając, że wyznając te same normy, będą zachowywali się uczciwie i wiarygodnie. Ten konformizm wobec norm powoduje, że w takiej wspólnocie zaufanie w ogóle nie jest potrzebne. Pewnie dlatego też, Durkheim nie poświęcał zaufaniu swojej uwagi. To myślenie można także odwrócić. W okresie anomii, kiedy brak jest społecznej zgody, co do obowiązujących norm, jednostki potrzebują zaufania jako elementu umożliwiającego współdziałanie. To jednakże zaufanie jest utrudnione właśnie z powodu braku wspólnie wyznawanych norm. Tak więc w teorii Durkheima zaufanie nie pełni roli czynnika integrującego społeczeństwo, a raczej współwystępuje z innymi czynnikami. Co więc decyduje o spójności społecznej? Podział pracy i wspólnota wartości. Odpowiedź Durkheima na problem nowoczesności jest złożona i jej rozwijanie tutaj nie jest konieczne. Warto jedynie wspomnieć, iż Durkheim definiował przejście od społeczeństwa tradycyjnego do nowoczesnego jako przejście od społeczeństwa opartego na solidarności mechanicznej do społeczeństwa opartego na solidarności organicznej. W przeciwieństwie do Tőnnies'a nie uważał, że społeczeństwo nowoczesne musi być pozbawione wspólnoty moralnej i z natury rzeczy zindywidualizowane. Gdy w społeczeństwie opartym na solidarności mechanicznej wspólnotę moralną utrzymuje kościół, w społeczeństwie opartym na solidarności organicznej rolę tę przejmuje państwo narodowe. Symbole narodowe reprezentują nie tylko wspólnotę wartości, ale także wyznaczają granicę między tymi, których uznajemy za swoich i tymi, którzy są obcy.[226]

Georg Simmel pisał o zaufaniu więcej i częściej niż inni jemu współcześni autorzy. Jednakże nieusystematyzowany charakter pism Simmela powoduje trudności interpretacyjne. Dość wspomnieć, że do dorobku Simmela odwołują się tak różni autorzy jak Niklas Luhmann i Anthony Giddens. Simmel bowiem rozpatrywał problem zaufania zarówno na poziomie jednostkowym jak i makrospołecznym. Na poziomie jednostkowym rola zaufania jest subtelna. Simmel przyjmuje, że podstawową, wzorową wręcz formą relacji międzyludzkiej jest wymiana. Znaczenie wymiany polega nie tylko na budowie i zacieśnianiu więzi, ale także na edukacyjnej funkcji jaką pełni wobec jednostek: wskazuje bowiem relatywności wartości przedmiotu wymiany, a przede wszystkim wzajemności. Zaufanie jest jednym z głównych warunków wymiany. W tej sytuacji zaufanie jest kluczowym czynnikiem dla podtrzymania spójności

[226] Por. R. Bocock: *The cultural formation of modern society.* W: *Formations of Modernity*. Red. S. Hall, B. Gibben. Cambridge 1992, s. 242. Za: B. Misztal: *op. cit.,* s. 48.

systemu społecznego, który rozpadłby się w sytuacji braku zaufania, a co za tym idzie, niezdolności jednostek do wejścia w relacje wymiany, które stanowią podstawową formę relacji społecznych. Jednakże zaufanie Simmel postrzega jako słabą wiedzę indukcyjną (który to sposób definiowania przejmie za nim Luhmann), innymi słowy, funkcjonuje pomiędzy pełną wiedzą, a skrajną ignorancją. W przypadku pełnej wiedzy zaufanie byłoby niepotrzebne, a z drugiej strony, całkowity brak wiedzy nie daje żadnych podstaw do zaufania. Dlatego też w rozumieniu Simmela zaufanie jest aktem wiary pokładanej w kogoś lub coś, gdy nie możemy oszacować prawdopodobieństwa.[227] Ten sposób pojmowania zaufania znacząco różni się od współczesnych ujęć teoretycznych. Simmel wskazuje, że spójność społeczna jest zapewniana przez uczucia takie jak wdzięczność i honor. Ujmując problem skrótowo, uczucia te pełnią funkcję spajającą społeczeństwo poprzez wytwarzanie więzi międzyludzkiej. Niemniej jednak, to wymiana pozostaje główną formą relacji społecznych, a zaufanie jest jednym z czynników wpływających na gotowość jednostek do wejścia w relacje wymiany.

Drugim, niezwykle ważnym wkładem Simmela w teorię zaufania jest powiązanie go z poziomem makrospołecznym poprzez pieniądz. W swojej *Filozofii pieniądza*, Simmel przedstawił przekształcenia jakim podlegało społeczeństwo pod wpływem wykształcenia się gospodarki pieniężnej. Jako, że wymiana była podstawową formą relacji międzyludzkich, wymiana ekonomiczna była jej wzorcowym przykładem. Pojawienie się pieniądza zastępującego wymianę barterową przekształcało więc sam rdzeń relacji społecznych. Pieniądz jest tworem abstrakcyjnym i pozaczasowym. Nie wdając się w szczegóły, można powiedzieć, że Simmel przedstawił jakim zmianom podlegają stosunki międzyludzkie pod wpływem pieniądza. Najogólniej trend ten można opisać jako przejście od osobistych więzi międzyludzkich doby przednowoczesnej do bezosobowych, instrumentalnych relacji ekonomicznych w nowoczesności. Znaczenie zaufania dla funkcjonowania gospodarki pieniężnej jest kluczowe. Pieniądz by mógł pełnić swoją funkcję musi być darzony zaufaniem przez obu partnerów wymiany. Przenosząc tę relację na poziom makrospołeczny, zaufanie wobec pieniądza jest warunkiem funkcjonowania całej gospodarki pieniężnej. Simmel wskazuje na poczucie bezpieczeństwa, jakie daje posiadanie pieniędzy jako na przejaw zaufania wobec

[227] B. Misztal: *Trust in…,* s. 50.

pieniędzy. Jakie są źródła zaufania wobec pieniądza? Otóż zaufanie wobec pieniądza jest zależne od zaufania wobec państwa jako agendy odpowiedzialnej za emisję i gospodarkę pieniężną. Choć więc zaufanie to ma charakter abstrakcyjny Simmel wskazuje, że odnosi się jednak do ludzi. W relacjach wymiany ekonomicznej oczekujemy, że partnerzy będą także ufali pieniądzom, którymi obracamy i respektowali ich wartość.

Na przykładzie zaufania wobec pieniędzy Simmel wykazał, iż zaufanie nie ogranicza się tylko i wyłącznie do relacji twarzą w twarz. Jesteśmy bowiem skłonni zainwestować nasze zaufanie w tak abstrakcyjne twory i systemy jak np. środki wymiany płatniczej. Ich wartość nie jest bowiem ich cechą immanentną, lecz nadaną i funkcjonującą tylko wtedy, gdy jest przez innych rozpoznawana i uznana (wątek ten jest wręcz nadmiernie eksploatowany w filmach przygodowych, gdzie główny bohater ląduje na bezludnej wyspie, a wszelkie pieniądze, które ma ze sobą stają się zupełnie bezwartościowymi przedmiotami). Co więcej, Simmel wykazał, że to przejście od społeczeństwa tradycyjnego do nowoczesnego prowadzi do przekształcenia relacji społecznych i związanego z nimi zaufania. W społeczeństwie tradycyjnym zaufanie kierowane jest do jednostek znanych osobiście, a przynajmniej obecnych w relacji wymiany. W społeczeństwie nowoczesnym zaufanie kierowane być musi wobec obiektów abstrakcyjnych. Jednakże jak wykazuje Simmel, za tymi abstrakcyjnymi obiektami i systemami zawsze kryją się jednak ludzie. Tak więc zaufanie kierowane jest po prostu wobec nieznanych obcych.

Na zakończenie warto wspomnieć o często błędnym odczytywaniu relacji zaufania między podwładnym, a przełożonym. Zaufanie nie jest, zdaniem Simmla, jedynym warunkiem istnienia tej relacji, co często mu się przypisuje. Simmel wskazuje tutaj na wzajemność tej relacji jako istotny czynnik, który dopiero razem z zaufaniem warunkuje jej realizację.

Również Max Weber wniósł istotny wkład w rozwój teorii zaufania. Barbara Misztal wskazuje, że najważniejszy wkład Webera polega na zwróceniu uwagi na złożoność, nieciągłość i przekształcenia relacji zaufania. „Wskazuje ponadto, z punktu widzenia porządku społecznego, jako pożądaną sytuację, kiedy rozum, odpowiedzialność i wartości połączone razem tworzą warunki […] dla relacji

zaufania."[228] Weber wskazuje bowiem, że proces racjonalizacji prowadzić może do legitymizacji bez zaufania.[229]

Rozważania Webera dotyczące zaufania odnoszą się do jego podziału działań społecznych na celowo-racjonalne, wartościowo-racjonalne, afektywne i tradycjonalne.[230] W przypadku działań tradycjonalnych, które w rozumieniu Webera są pewnymi rutynowymi działaniami podejmowanymi bezrefleksyjnie i zakorzenionymi w tradycji (tak się zawsze robiło), Weber mówi nie o zaufaniu, a raczej o przekonaniu (*confidence*). Działania tradycjonalne są de facto tożsame z sytuacją konformizmu i przekonania występującą w społeczeństwach tradycyjnych.[231] Działania afektywne nie mają żadnego celu, a podejmowane są dla wyrażenia ekspresji określonych stanów psychicznych przez jednostkę. Również w tym przypadku, zdaniem Webera, nie można mówić wprost o zaufaniu, ale raczej o przekonaniu. Przekonanie w przypadku działań afektywnych nie jest jednak oparte na racjonalnej kalkulacji, lecz na zdolności jednostki do identyfikacji z takim rodzajem zachowań[232]. O zaufaniu, zdaniem Webera, można mówić tylko w przypadku działań racjonalnych. Działania racjonalne mogą mieć charakter wartościowo-racjonalny, kiedy jednostka w sposób racjonalny dobiera środki do uzyskania określonego celu, jednakże sam cel osadzony jest w wartościach. Jednostka nie rozważa samego celu, a jego realizację przyjmuje jako nadrzędną. W przypadku działań celowo-racjonalnych, jednostka bierze pod uwagę zarówno zyski jak i straty. Działania te nie są rozpatrywane w oderwaniu od wartości, jednakże działania celowo-racjonalne mają na celu optymalizację wyników, a więc opierają się na rachunku zysków i strat. Konieczne jest tutaj odwołanie się do *Etyki protestanckiej* Webera[233], jako ilustracji nie tylko zaufania w przypadku działań racjonalnych, ale także przekształceń relacji zaufania, w wyniku przejścia od społeczeństwa tradycyjnego do nowoczesnego. Działania przedsiębiorców tworzących kapitalizm miały charakter wartościowo-racjonalny, gdyż jednostki te podejmowały określone działania gospodarcze nie dla samego celu bogacenia się, lecz z powodów wypływających z etyki protestanckiej nakazującej jednostkom, by poświęcały się pracy. Wynikało to z protestanckiej doktryny o predestynacji.

[228] B. Misztal: *Trust in…,* s. 59.
[229] Ibidem, s. 59.
[230] Por. M. Weber: *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Przeł. D. Lachowska. Warszawa 2002, s. 18 – 19.
[231] B. Misztal: *Trust in…,* s. 56.
[232] Ibidem, s. 56.
[233] M. Weber: *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*. Przeł. J. Miziński. Lublin 1994.

Jedynym sposobem, w jaki jednostka mogła dowiedzieć się o tym, że należy do grona wybranych, był sukces zawodowy. W tym sensie praca zawodowa była środkiem do realizacji celu pozazawodowego. Działania podejmowane przez tych kapitalistów były racjonalne, gdyż odniesienie sukcesu zawodowego wymagało szeregu racjonalnych działań ekonomicznych w warunkach konkurencji. Jednakże racjonalność ta była racjonalnością ze względu na wartość, jaką było zbawienie. Jednostki gotowe były do wszelkich poświęceń, by tylko dowieść, że zostały wybrane. Dlatego też, w połączeniu z nakazami skromności i umiaru, działania te prowadziły do akumulacji kapitału, który był stale reinwestowany. Gdzie tutaj miejsce na zaufanie? Weber, ilustrując zmiany, jakim podlegało społeczeństwo wraz z pojawieniem się gospodarki kapitalistycznej wskazał, że nie ma tutaj miejsca na bliskość, braterstwo czy spontaniczność. „Ten nowy rodzaj relacji zaufania, opartych na obopólnych korzyściach funkcjonalnej współzależności nowoczesnych społeczeństw, różni się od zaufania w erze przed-nowoczesnej, które oparte było na wspólnie podzielanych przekonaniach”.[234] Jednym z czynników wpływających na rozwój kapitalizmu było więc wg Webera przejście od zaufania osobowego do bezosobowego. W tych kategoriach należy także rozpatrywać zaufanie przedsiębiorców purytańskich, których zaufanie do własnego „powołania” miało charakter abstrakcyjny i bezosobowy. Jednostki ufały sobie niezależnie od swoich cech osobistych, a jedynie ze względu na wyznawane wartości. Mówiąc współczesnym językiem socjologicznym, zaufanie to stanowiło kapitał społeczny tej grupy przedsiębiorców i stanowiło jeden z warunków wykształcenia się stosunków kapitalistycznych.

2.1.3. Współczesne socjologiczne teorie zaufania

Można powiedzieć, że choć problematyka zaufania pojawiała się przez cały czas, np. w pismach Talcotta Parsonsa czy Davida Riesmana, szczególnego znaczenia zaczęła nabierać dopiero w drugiej połowie XX wieku. Pierwszą ważną próbą teoretyzacji zagadnień zaufania była praca Niklasa Luhmana: *Trust and Power* z 1979 roku. Przez kolejne dwie dekady problematyka zaufania była systematycznie rozwijana w różnych ujęciach teoretycznych. Warto przedstawić tutaj pobieżny przegląd najważniejszych prac tego okresu i kształtowania się teorii zaufania.

[234] B. Misztal: *Trust in…,* s. 55.

W 1979 r. Niklas Luhmann[235] wskazuje na rosnące znaczenie zaufania dla funkcjonowania społeczeństw nowoczesnych, z powodu ich rosnącej złożoności, nieoznaczoności, niepewności, nieprzejrzystości i dominacji ryzyka. Znaczenie tej teorii jest duże, gdyż od niej w zasadzie datuje się współczesną dyskusję nad problematyką zaufania. Można powiedzieć, że Luhmann przywrócił dyskusję nad problemem zaufania w socjologii, który w zasadzie od czasów Webera i Simmela traktowany był jako pojęcie przestarzałe i nacechowane emocjonalnie. Luhmann nawiązuje w niektórych aspektach do Simmela, wskazując, że to właśnie on wniósł największy wkład w rozwój problematyki zaufania na gruncie socjologii.

Kolejnym autorem, który podjął na początku lat osiemdziesiątych problematykę zaufania był Bernard Barber. W swojej pracy[236] poddał analizie zaufanie w tak różnych obszarach jak medycyna, polityka i ekonomia. Szczególne znaczenie ma zaproponowana przez niego typologia oczekiwań związanych z zaufaniem. Zaufanie na gruncie polityki łączy z oczekiwaniami reprezentacji, na gruncie ekonomii z oczekiwaniami powiernictwa, a na gruncie medycyny - z oczekiwaniami opieki.

Szczególne ujęcie problematyki zaufania zaprezentowali Shmuel Eisenstadt i Luis Roniger[237]. Umieścili oni zaufanie jako główny składnik relacji patron – klient, przedstawiając jej przekształcenia w toku dziejów. Znaczenie tej pracy polega na odniesieniu zaufania do analizy stosunków pionowych, a nie jak rozważano je do tej pory w relacjach poziomych.

Analizy zaufania w „stosunkach pionowych" dokonał Diego Gambetta, opisując relacje zaufania panujące w mafii sycylijskiej.[238] Jedną z najważniejszych tez tej pracy było stwierdzenie, że najbardziej charakterystyczną działalnością mafiosów było „sprzedawanie" zaufania. W sytuacji uogólnionej nieufności, cechującej społeczeństwo południowych Włoch, certyfikat wiarygodności, który wystawiali mafiosi, był towarem niezwykle poszukiwanym[239]. Innymi słowy; zaufanie miało w tym wypadku charakter komercyjny, a nie było dobrem publicznym. Istotnym wkładem Gambetty było więc zerwanie z pozytywnym wartościowaniem zaufania i wykazanie, że jest ono pojęciem neutralnym, gdyż może być różnie wykorzystywane.

[235] N. Luhmann: *Trust and Power*. Nowy Jork 1979.
[236] B. Barber: *The Logic and Limits of Trust*. New Brunswick 1983.
[237] S. N. Eisenstadt, L. Roniger: *Patrons, Clients and Friends*. Cambridge 1984.
[238] D. Gambetta: *The Sicilian Mafia*. Cambridge Mass. 1993.
[239] Idem: *Mafia: the Price of Distrust*. W: *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations.* Red. Idem. Oxford 1988, s. 172 – 173.

Najsilniejsze jest bowiem zaufanie w grupach przestępczych i mafijnych, trudno jednak traktować je jako wartościowane dodatnio.

Ważnym wkładem Gambetty był także wydany w 1988 roku tom artykułów i esejów różnych autorów poświęcony socjologicznym ujęciom zaufania.[240] Stanowił on swoisty krok przełomowy, podsumowujący pierwsze 10 lat rozważań od ukazania się pracy Luhmanna, a z drugiej strony, prezentujący różnorakie perspektywy, z których część została później rozwinięta, prowadząc do wielości ujęć teoretycznych zaufania.

W tematykę dotyczącą społeczeństwa włoskiego wpisuje się także praca Roberta Putnama i jego współpracowników[241], poświęcona problemowi społeczeństwa obywatelskiego i kapitału społecznego we Włoszech. W ciągu dwudziestu lat swoich badań, poświęconych problematyce funkcjonowania demokracji, Putnam przedstawił kluczowe znaczenie kapitału społecznego jako czynnika, którego obecność zapewniła regionom północnym sukces gospodarczy i społeczny, zaś regiony południowe cierpiące na jego brak stale są opóźnione w stosunku do północy. Zaufanie jest dla Putnama jednym z głównych elementów kapitału społecznego.

Na początku lat dziewięćdziesiątych pojawiła się interpretacja zaufania w kategoriach teorii racjonalnego wyboru. James Coleman poświęcił problematyce zaufania dwa rozdziały swojej pracy *Foundations of Social Theory*.[242]Szczególnie istotne jest tu wprowadzenie kalkulowalności zaufania, traktowanego jako czysto racjonalnej transakcji (wzór na zaufanie) oraz rozwinięcie przez Colemana problematyki zaufania zapośredniczonego. Dorobek Colemana został rozwinięty przez Russella Hardina, który na gruncie teorii racjonalnego wyboru podjął problem nieufności[243]

Także w latach dziewięćdziesiątych zaufanie w kontekście późnej nowoczesności przedstawił A.Giddens, traktując zaufanie jako jeden z elementów

---

[240] *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Red. D. Gambetta. Oxford 1988.

[241] R. D. Putnam, R. Leonardi, R. Y. Nanetti: *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech.* Przeł. J. Szacki. Kraków 1995.

[242] J. Coleman: *Foundations of Social Theory*. Cambrige, Mass. 1990.

[243] R. Hardin: *Trusting Persons, Trusting Institutions.* W: *Strategy and Choice*. Red. R. J. Zeckhauser. Cambridge, Mass. 1991; Idem: *The Street-level Epistemology of Trust*. "Politics and Society" 4(21)/1993, s. 505 – 529; Idem: *Trustworthiness*. "Ethics" 107/1996, s. 26 – 42; Idem: *Trust and Trustworthiness*. Nowy Jork 2002; *Distrust*. Red. Idem. Nowy Jork 2004; Por. także: Idem. *Zaufanie i społeczeństwo*. Przeł. M. Krywult. W: *Socjologia codzienności*. Red. P. Sztompka, M. Bogunia-Borowska. Kraków 2008, s. 525 – 559.

wyróżniających „późną nowoczesność”.[244] W swoich pracach Giddens rozważa zaufanie w kontekście wzrostu ryzyka i niepewności. Co więcej, nawiązując do Simmela, przenosi analizę zaufania zarówno na poziom jednostkowy jak i ogólnospołeczny.

W 1995 roku swoją pracę dotyczącą zaufania przedstawił Francis Fukuyama.[245] Jego perspektywa, choć nawiązuje do teorii kapitału społecznego, skupia się na zaufaniu jako niezbędnym warunku funkcjonowania złożonych systemów gospodarczych i dużych przedsiębiorstw.

Adam Seligmann, w swojej pracy, zinterpretował zaufanie w świetle rosnącego zróżnicowania ról społecznych, ich wielości i niedookreśloności.[246] Zaufanie staje się w tym sensie niezbędne dla dalszego funkcjonowania w warunkach nowoczesności i negocjowania oczekiwań związanych z tymi płynnymi rolami.

Znaczącym krokiem w kierunku systematyzacji i połączenia dorobku dotyczącego zaufania była praca Piotra Sztompki: *Trust. A Sociological Theory*, w której przedstawił eklektyczną, lecz spójną socjologiczną teorię zaufania. Teoria ta zbudowana została na wyższym poziomie ogólności niż koncepcje większości jego poprzedników. Sztompka nie tylko usystematyzował, ale także rozwinął wiele wątków pojawiających się w próbach teoretycznego opisu zjawiska zaufania.

Eric Uslaner przedstawił swoją koncepcję podziału zaufania na strategiczne, oparte na kalkulacji i normatywne, traktowane jako pewna postawa moralna wpojona w procesie socjalizacji. Zaletą jego pracy jest odwołanie się do danych empirycznych, czego nie robili jego poprzednicy.[247]

Trzeba pamiętać, iż ten, zapewne pobieżny, przegląd literatury obejmuje tylko najbardziej istotne prace, które wniosły nowe elementy do rozumienia problematyki zaufania. Równocześnie rozwijane były badania poświęcone problematyce zaufania, niestety miały one najczęściej charakter wycinkowy.

---

[244] A. Giddens: *The Consequences…*; Idem: *Modernity and Self-identity*. Cambridge 1991. [wyd. polskie] Idem: *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*. Przeł. A. Szulżycka. Warszawa 2002; A. Giddens, U. Beck, S. Lash: *op. cit.*

[245] F. Fukuyama: *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Przeł. A Śliwa, L. Śliwa. Warszawa 1997.

[246] A. B. Seligmann: *The Problem of Trust.* Princeton 1997.

[247] E. M. Uslaner: *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge 2002. Por. także. Ibidem: *Zaufanie strategiczne i zaufanie normatywne.* Przeł. H. Roczniak, M. Zasada. W: *Socjologia codzienności*. Red. P. Sztompka, M. Bogunia-Borowska. Kraków 2008, s.181 – 223.

Różne sposoby ujmowania roli zaufania i włączanie go do różnych koncepcji teoretycznych pozostały nie bez znaczenia dla historii pojęcia. Po pierwsze, mieliśmy do czynienia z kumulatywnym wzrostem wiedzy na temat zaufania w miarę jak stawało się ono przedmiotem badań i studiów. Po drugie jednak, pojęcie to stawało się coraz bardziej rozwodnione i coraz bardziej wszechogarniające. „Mniej mówi się w tych pracach o zaufaniu 'w ogóle', więcej o różnych kategoriach zaufania, funkcjonujących w różnych obszarach życia społecznego, co często powoduje inflację pojęcia: stosowane w tylu zakresach, traci swoją właściwą treść i ostrość."[248]

Maria Rogaczewska proponuje podział literatury poświęconej zaufaniu na ściśle teoretyczną i normatywną.[249] „Normatywny nurt wskazuje na zanik i inflację zaufania we współczesnym świecie, proponując różne drogi jego implementacji. Natomiast różne ujęcia teoretyczne nie doprowadziły do wytworzenia spójnej teorii zaufania społecznego. W pracach tych prezentowane są raczej teorie średniego zasięgu, które zaufanie społeczne (…) traktują jako użyteczne narzędzie pojęciowe, służące badaczom do rozwiązywania (często „drogą na skróty") dość klasycznych dylematów socjologicznych związanych z zagadką, jak dokonuje się integracja społeczna i jak możliwa jest koordynacja zbiorowych działań w złożonych systemach społecznych późnej nowoczesności."[250] Wspomniane ujęcia teoretyczne można pogrupować w pewne odmiany modeli zaufania społecznego:[251]

- model ekonomiczny (oparty na teorii racjonalnego wyboru)
- model makrosocjologiczny (oparty na teorii społecznych reprezentacji)
- model oparty na teorii kapitału społecznego

W ramach teorii racjonalnego wyboru (model ekonomiczny), zaufanie traktowane jest jako wzajemna relacja dwóch racjonalnych partnerów chcących zrealizować swoje cele (Coleman, Hardin). Zaufanie jest tutaj zobrazowane na modelu transakcji ekonomicznej, która dla każdego z partnerów jest opłacalna. Rogaczewska proponuje także włączyć tutaj pojmowanie zaufania jako realnego zasobu, którym dysponują jednostki i grupy. Sensowniejszym chyba jednak jest uznanie tego ujęcia teoretycznego jako należącego do modelu kapitału społecznego, w którym jest on dosłownie ujmowany jako kapitał będący w dyspozycji aktorów.

---

[248] M. Rogaczewska: op. cit., s. 224 - 225.
[249] Por. także: B. A. Misztal: *Trust in….*
[250] M. Rogaczewska: *op. cit.*, s. 224.
[251] Por. M. Rogaczewska: *op. cit.*; Por. także: H. K. Anheier i J. Kendall: *Trust and Voluntary Organizations: ThreeTheoretical Approaches*. "Civil Society Working Paper 5" London 2000.

Wyróżnienie osobnego modelu makrosocjologicznego spowodowało wrażenie wtłoczenia w niego wszystkich tych teoretyków, którzy nie pasowali do dwóch pozostałych, więc tych, którzy porzucali logikę rynku[252], a nie traktowali zarazem zaufania jako elementu składowego kapitału społecznego. Wydaje się, że można wyróżnić dwa zasadnicze podejścia do zaufania w ramach tego modelu: rozpatrywanie go jako kluczowej zmiennej dla funkcjonowania nowoczesnych społeczeństw[253] w okresie późnej nowoczesności czy też ponowoczesności (Giddens, Bauman, Seligman, Luhman). Drugie podejście, to próba stworzenia zintegrowanej teorii zaufania.[254] Pierwszy krok na tej drodze stanowi praca Piotra Sztopmki,[255] który w swojej eklektycznej teorii próbuje z większym lub mniejszym skutkiem połączyć w jednej koncepcji teoretycznej dorobek swoich poprzedników.

Model oparty na teorii kapitału społecznego jest zdaniem Rogaczewskiej syntezą dwóch poprzednich (Putnam, Fukuyama, Gambetta). Wydaje się jednak, że niesprecyzowane i niejednoznaczne zdefiniowanie pojęcia kapitału społecznego wynika nie tylko z jego swoistej nowości, ale także pewnej niejednoznaczności teoretycznej. Nie do końca wiadomo, czy teoria kapitału społecznego ma być teorią średniego zasięgu, czy też raczej ma aspiracje stać się ogólną teorią makrosocjologiczną. To, że model kapitału społecznego łączy w sobie obydwie poprzednie perspektywy, wynika właśnie z jego dwoistej natury. Adam Bartoszek proponuje podział na dwa zasadnicze ujęcia kapitału społecznego: na poziomie jednostkowym „opisującym treści osobowe, odniesione do cech jednostek, które reprezentują dyspozycje nadane im przez system kulturowy”[256] oraz na ujęcie w kategoriach zachowań zbiorowych. Stąd właśnie można rozpatrywać zaufanie jako zasób będący w dyspozycji jednostek, jak i kapitał rozpowszechniony w społeczności. W podziale zaproponowanym przez Rogaczewską, ten pierwszy rodzaj znalazłby się w ramach modelu ekonomicznego, a dopiero ten drugi można by uznać za model kapitału społecznego. Warto także przypomnieć, że w większości przypadków zaufanie stanowi główny, choć nie jedyny element kapitału społecznego. Dlatego też w tym modelu zaufanie traktowane jest jako jedna z wielu zmiennych o charakterze

[252] Por. H. K. Anheier i J. Kendall: *op. cit.*
[253] Adam Seligman uważa, że zaufanie dopiero w nowoczesności nabiera właściwego znaczenia.
[254] Por. B. A. Misztal: *Trust and Cooperation: The Democratic Public Sphere.* “Journal of Sociology”, vol. 37, nr 4. Za: M. Rogaczewska: *op. cit.*
[255] Piotr Sztompka: *Zaufanie…*
[256] Adam Bartoszek: *Kapitał społeczno – kulturowy młodej inteligencji wobec wymogów rynku.* Katowice 2003, s. 33.

ogólnym. Takie potraktowanie problematyki zaufania grozi powierzchniowym ujęciem problemu zamiast pogłębionej analizy zjawiska.

Dokładniejsze omówienie zaledwie wspomnianych wcześniej autorów musiałoby znacząco wykroczyć poza ramy niniejszej pracy, nie jest bowiem jej celem prezentacja całości dorobku teoretycznego dotyczącego zaufania. Chcąc więc niejako usystematyzować problematykę zaufania, a równocześnie przestawić różne ujęcia teoretyczne, konieczne jest dokonanie wyboru kilku ujęć teoretycznych. Wybór ten został dokonany w oparciu o podział Rogaczewskiej z uwzględnieniem uwag dotyczących zasad prezentowanej typologii. Ujęcie zaufania w ramach teorii racjonalnego wyboru przedstawione zostanie na przykładzie teorii Jamesa Colemana. W ramach koncepcji kapitału społecznego omówione i porównane ze sobą zostaną ujęcia Putnama i Fukuyamy. Model makrosocjologiczny zostanie omówiony na przykładzie prac Anthony'ego Giddensa. Całość zostanie podsumowana prezentacją socjologicznej teorii zaufania Piotra Sztompki.

2.2. Zaufanie w ujęciu teorii racjonalnego wyboru

Wśród autorów zajmujących się zaufaniem z punktu widzenia teorii racjonalnego wyboru na szczególną uwagę zasługuje dorobek Jamesa C. Colemana. Jako jeden z pierwszych zwolenników teorii racjonalnego wyboru,[257] przedstawił szczegółowy jej wykład w *Foundations of Social Theory*.[258] W dziele tym, dwa rozdziały poświęcił problemowi zaufania, koncentrując się na relacjach i systemach zaufania. W ujęciu Colemana zaufanie związane jest bezpośrednio z problemem ryzyka. Ryzyko jest skutkiem przesunięcia czasowego w sytuacjach wymiany i braku pełnej informacji. Gdyby jednostka dysponowała doskonałą i pełną informacją, a wymiana następowała jednocześnie, nie ponosiłaby ryzyka. W rzeczywistości sytuacje takie w zasadzie nie zachodzą. Zaufanie jest więc podklasą sytuacji ryzyka, a jednocześnie oznacza takie zachowanie, jak gdyby ryzyko nie istniało. W każdej relacji zaufania występują co najmniej dwaj partnerzy: ufający (*trustor*) i obdarzany zaufaniem (*trustee*) dążący do realizacji swoich własnych celów, dokonujący racjonalnych wyborów. Coleman przyrównuje ich relację do gry. Sytuacja „jednostki

[257] Por. J. C. Coleman: *Individual Interests and Collective Action: Selected Essays*. Cambridge 1986.
[258] Idem: *Foundations…*

potencjalnie pokładającej zaufanie nie jest niczym innym, niż rozważaniami czynionymi przez racjonalną jednostkę podejmującą decyzję o podjęciu zakładu."[259] Jednostka decydująca czy pokładać zaufanie w danym partnerze, czy też nie, bierze pod uwagę potencjalne zyski, które ta relacja może jej przynieść, ale także straty, które może ponieść, gdy partner okaże się niewiarygodny. Stosunek potencjalnych strat do potencjalnych zysków płynących z relacji zaufania stanowi „wielkość" zakładu. Równie istotne dla kalkulacji tej decyzji jest prawdopodobieństwo, że partner okaże się wiarygodny. Biorąc pod uwagę te zmienne Coleman zaproponował następującą kalkulację zasadności zakładu dotyczącego pokładania zaufania: kiedy stosunek szans wygranej do szans przegranej, jest większy niż stosunek strat do zysków, wtedy, jeśli aktor jest racjonalny, powinien zaufać[260]. Matematycznie można to wyrazić następująco:

Kiedy: p/1-p > L/G, wtedy warto zaufać;
p/1-p = L/G, wtedy sytuacja jest indyferentna;
p/1-p < L/G, wtedy nie warto ufać;

gdzie:

p = szanse uzyskania zysku (prawdopodobieństwo wiarygodności partnera)

1-p = szanse poniesienia porażki (prawdopodobieństwo, że partner jest niewiarygodny)

L = potencjalna strata

G = potencjalny zysk

Ten model analityczny odnosi się nie tylko do kalkulowalnych sytuacji ryzyka pokładania zaufania w sytuacjach biznesowych. Można tutaj zaobserwować wyraźne odniesienie do powstałego na gruncie teorii ryzyka modelu selektywnej użyteczności. Przytoczony wzór opiera się na zasadzie maksymalizacji użyteczności, a więc maksymalizacji zysków i minimalizacji strat. Sposób pojmowania zaufania zaproponowany przez Colemana pociąga za sobą określone skutki. Przede wszystkim, nie wszystkie elementy modelu są jednakowo dobrze znane jednostce, która pokłada zaufanie. Najlepiej znane są oczywiście straty, gdyż jednostka najczęściej wie, jakie konsekwencje może pociągnąć wiarołomstwo partnera, co

[259] Ibidem, s. 99.
[260] Ibidem, s. 99.

konkretnie może stracić. Nie zawsze będą to konkretne, mierzalne wartości, jak pieniądze, czy czas. Często mogą to być tak niewymierne skutki, jak obniżenie samooceny. Niemniej jednak stawka tego, co jest do stracenia najczęściej jest znana. To, co można zyskać też często jest znane, „aczkolwiek wielkość tego, co można zyskać jest mniej znana, niż wielkość tego co można stracić”[261]. Wynika to właśnie z przesunięcia czasowego związanego z zaufaniem. W wielu sytuacjach pokładamy zaufanie bez specyfikowania potencjalnych zysków, np. pomagamy koledze w nauce, licząc na jego wdzięczność i pomoc w przyszłości, jednak forma tej pomocy jest w chwili czynienia zakładu nieznana. Najmniej znanym czynnikiem jest tu prawdopodobieństwo, że partner zachowa się wiarygodnie. W większości sytuacji to właśnie informacja dotycząca prawdopodobieństwa wiarygodności jest najistotniejszym czynnikiem warunkującym ryzykowność relacji zaufania. Tak więc jednostka pokładająca zaufanie, powinna poszukiwać informacji o wiarygodności partnera z różnych źródeł dopóty, dopóki koszty uzyskania informacji nie zrównają się lub przekroczą wielkości potencjalnych zysków.

Przytoczony model Colemana prowadzi do jeszcze innych wniosków. Zwykliśmy utożsamiać stratę z sytuacją, kiedy partner zawiedzie nasze zaufanie, kiedy okaże się ono bezzasadne. Gdyby założenie takie było prawdziwe, racjonalna jednostka powinna przyjąć strategię asekuracyjną. Jednakże w sytuacji, gdy nasza nieufność okazuje się bezzasadna, jeżeli nie zaufamy wiarygodnemu partnerowi, tracimy potencjalne zyski, jakie ta relacja mogłaby nam przynieść. Wynika to z dynamiki zaufania opisanej wzorem wyprowadzonym wcześniej. Kiedy stosunek straty do zysku jest bardzo niski, wtedy prawdopodobieństwo wiarygodności rośnie znacznie szybciej niż stosunek L/G. Kiedy zaś prawdopodobieństwo wiarygodności jest wysokie, wtedy proporcje te ulegają zmianie i prawdopodobieństwo rośnie wolniej niż stosunek strat do zysków. Gdy porównujemy wiarygodność przyjaciela i maklera, prawdopodobieństwo ich wiarygodności jest podobnie wysokie, natomiast różnice stosunku strat do zysków znaczące. Inaczej wygląda sprawa z akwizytorem, gdzie stosunek strat do zysków jest znacząco niższy niż w powyższych przykładach, ale prawdopodobieństwo wiarygodności jest również niskie. Gdy relacje zaufania z naszymi partnerami są obciążone dużym ryzykiem (niski poziom p/1-p), wtedy nawet niewielkie różnice w proporcji strat i zysków mogą być czynnikiem skłaniającym

[261] Ibidem, s. 102.

racjonalnego aktora do podjęcia decyzji. Bardzo niski poziom stosunku strat do zysków L/G (np. bardzo małe starty, stosunkowo duże zyski), sprzyja zaufaniu nawet w sytuacji o bardzo małym prawdopodobieństwie powodzenia. Skrajnym przykładem jest sytuacja, kiedy potrzebujemy pomocy. Zaufanie jednostce ofiarującej nam pomoc nic nas nie kosztuje, gdyż nic więcej nie możemy stracić, a jakakolwiek pomoc zawsze będzie dla nas zyskowna.

Analiza racjonalności zaufania nie wyczerpuje zakresu problematyki zaufania. W ramach modelu racjonalnego wyboru zakłada się, iż obaj aktorzy są jednostkami podejmującymi racjonalne decyzje w celu maksymalizacji zysków. Musimy więc rozpatrzyć sytuację zaufania z punktu widzenia jednostki, w której pokłada się zaufanie. To, czy jednostka obdarzana zaufaniem dotrzyma swoich zobowiązań i nie zawiedzie oczekiwań, zależy przede wszystkim od kalkulacji potencjalnych zysków i strat, które takie wiarołomstwo za sobą pociągnie. Innymi słowy, jeśli osoba obdarzana zaufaniem może więcej zyskać dzięki jednorazowemu nadużyciu zaufania niż z długotrwałej współpracy, wtedy pewnie zawiedzie pokładane w niej zaufanie. Odwrotnie zaś, kiedy zyski czerpane z długotrwałej współpracy przekraczają zyski z jednorazowego nadużycia zaufania, nie powinna zawieść pokładanego w niej zaufania. Jednostka, która pokłada zaufanie, musi brać te kalkulacje partnera pod uwagę. Coleman zwraca także uwagę na drugi czynnik modyfikujący decyzje partnera: im większy zakres komunikacji między pokładającym zaufanie a innymi jednostkami, które mogą w przyszłości pokładać zaufanie w tej jednostce, tym bardziej będzie ona skłonna zachować się wiarygodnie.[262] Wiąże się to oczywiście z wielkością zbiorowości, w której relacja zaufania ma miejsce. Im mniejsza i bardziej skonsolidowana zbiorowość, tym większe możliwości przekazywania informacji o wiarygodności partnera między członkami tej zbiorowości. Stawką, którą wiarołomny partner może stracić, jest tutaj jego reputacja. Utrata reputacji w jednej relacji, prowadzi do lawinowego wycofania się partnerów zaufania, a jednostka ma trudności z ponownym uzyskaniem kredytu zaufania.

Podsumowując dotychczasowe rozważania można uznać, że zaufanie jest relacją wzajemnych kalkulacji między jednostką pokładającą zaufanie (czy poszukiwać informacji na temat wiarygodności partnera, czy posiadane informacje są wystarczające, czy pokładać zaufanie w tym partnerze czy też nie), a jednostką tym

[262] Ibidem, s. 108.

zaufaniem obdarzaną (czy dostarczyć informacji partnerowi ułatwiających mu zaufanie, czy zachować się wiarygodnie albo raczej zawieść zaufanie).[263]

Relacje zaufania odnoszą się nie tylko do relacji między osobą pokładającą zaufanie, a tą, której się ufa, lecz także do szerszych systemów zaufania. Systemy te obejmują nie tylko racjonalne jednostki (po obu stronach relacji), ale także problem przejścia z poziomu mikro do poziomu makrospołecznego (problem agregacji): jak działania pojedynczych jednostek przekładają się na działania systemu[264]; oraz przejścia w odwrotnym kierunku: jak funkcjonowanie systemu wpływa na działania jednostek[265]. Analizując na poziomie szerszym problem zaufania Coleman wyróżnił trzy typy złożonych relacji zaufania: zaufanie wzajemne, zaufanie zapośredniczone i trzecią stronę zaufania.

1. **Zaufanie wzajemne** oznacza przeniesienie relacji zaufania w drugą stronę. Jednostka A ufa jednostce B, podczas gdy B równocześnie ufa A. Ta prosta z pozoru relacja pociąga za sobą bardziej złożone skutki, gdy weźmiemy pod uwagę kalkulacje jakich dokonują jednostki w ramach tej relacji. W asymetrycznej relacji zaufania, B rozważając swoje zachowanie w sytuacji zaufania, bierze pod uwagę zyski, które może przynieść jej bycie wiarygodnym i straty jakie przyniesie jej reputacji nadużycie zaufania; kiedy jednak zaufanie jest wzajemne, jednostka, która zawiedzie zaufanie musi liczyć się z tym, że partner również zawiedzie jej zaufanie. Podobnie jednostka A, która decyduje się zaufać B w asymetrycznej relacji ryzyka, dokonuje kalkulacji zasadności zaufania, jak zostało to opisane powyżej. Kiedy jednak sytuacja ma charakter wzajemny, A zyskuje możliwość sankcjonowania wiarołomstwa B. W efekcie, wzajemne zaufanie wpływa dodatnio na zasadność zaufania. Innymi słowy, można postrzegać wzajemne zaufanie, jako środek służący zwiększaniu wiarygodności partnera, w którym jednostka pokłada zaufanie. Jednostka A w sytuacji asymetrycznego zaufania wobec B, powinna we własnym interesie dążyć do przekształcenia tej relacji w symetryczną. Sposobem na zachęcenie B, by zaufał A, mogą być świadczenia A znacznie przekraczające typowe oczekiwania B. Skutkiem ubocznym takiej sytuacji, jest konieczność ponoszenia dużych nakładów przez A, wtedy B może uznać relację za korzystną i przekształcić zaufanie w relację wzajemną

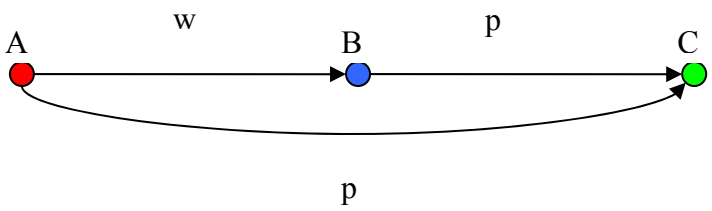
[263] Ibidem, s. 114.
[264] Więcej na ten temat: A. Niesporek: *Czy koniec socjologii jaką znamy? Socjologia wobec wyzwań zmieniającej się rzeczywistości*. Katowice 2007, s. 183 – 186.
[265] J. C. Coleman: *Foundations…*, s. 175.

np. poprzez odwzajemnienie się A w sposób przekraczający zyski jakie B czerpie z relacji z A. B ponosi stratę, licząc na przyszłe zyski z trwałej relacji zaufania.

2. **Zaufanie zapośredniczone** polega na obecności pośrednika w sytuacji zaufania. Coleman wyróżnił trzy typy zaufania zapośredniczonego: doradcę, gwaranta i przedsiębiorcę.

a) Pośrednik (B) w roli **doradcy** pokłada zaufanie (p) w osobie obdarzanej zaufaniem (C). Osoba A, która chce zaufać C, ufa (w), że B dokonał słusznej oceny C i dlatego również obdarza zaufaniem C. (por. wykres 2.1)[266].

Wykres 2.1. Pośrednik jako doradca

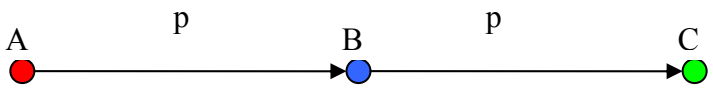


Wykres 2.1. za: J. C. Coleman: *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass. 1990, s. 182.

„Kiedy pośrednik jest doradcą, ufający musi nadal pokładać zaufanie w osobie, której ufa. Jednak kiedy osoba ta okazuje się być niegodna zaufania, to ufający traci zasoby, a doradca traci reputację."[267] Co więcej, relacja ta nie wymaga, by pośrednik był świadom swojej funkcji. Zaufanie jakim darzy on C, jest wystarczającym powodem, by A, który ufa w jej ocenę, również zaufał C. Zaufanie zapośredniczone przez doradcę, jest najbardziej rozpowszechnioną formą spośród wymienionych tutaj. Składają się na nią wszystkie opinie, referencje, dyplomy, certyfikaty, rekomendacje itp. Zatrudnienie w prestiżowych instytucjach jest szczególną formą takiego pośrednictwa w zaufaniu. Jeśli ktoś jest zatrudniony w szanowanej firmie i zajmuje tam ważne stanowisko, wtedy firma pełni rolę instytucjonalnego pośrednika w funkcji doradcy (skoro ufa mu ta firma, ja też mogę).

[266] Wykresy 2.1 – 2.3 za: Ibidem, s. 182.
[267] Ibidem, s. 182.

Wykres 2.2. Pośrednik jako gwarant

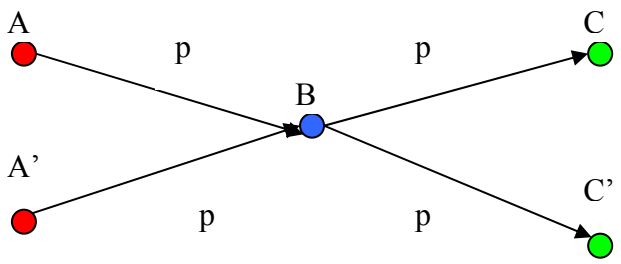


Wykres 2.2. za: J. C. Coleman: *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass. 1990, s. 182.

b) Pośrednik (B) w roli **gwaranta** również ufa osobie docelowo obdarzanej zaufaniem (C), podczas gdy osoba jego obdarzająca zaufaniem (A), wcale nie musi podzielać jego ufności wobec C. Jeśli osoba docelowo obdarzana zaufaniem (C), nie wywiąże się ze swoich zobowiązań, wtedy to gwarant traci zasoby, natomiast zaufanie jakim się cieszy nie zostaje naruszone. Szacowany stosunek strat do zysków, jest często podobny zarówno w przypadku osoby docelowo obdarzającej zaufaniem i pośrednika (choć nie jest to konieczne), natomiast różnią się oni szacowanym prawdopodobieństwem, że osoba ostatecznie obdarzana zaufaniem okaże się wiarygodna. Gdyby A szacował wiarygodność C tak samo lub wyżej niż B, wtedy pośrednik nie były potrzebny (por. wykres 2.2).

c) Pośrednik w roli **przedsiębiorcy** (B) skupia zaufanie, jakie pokładają w nim liczni docelowi ufający (A, A', A") i „inwestuje" to zaufanie w osoby, którym sam ufa (C, C', C"). Zilustrujmy to przykładem z kongresu Stanów Zjednoczonych, gdzie dyscyplina partyjna w głosowaniach jest słaba; jednostki cieszące się dużą wiarygodnością, mogą wystąpić w imieniu nielicznej grupy kongresmanów, którym zależy na przegłosowaniu danej ustawy i wykorzystać zaufanie jakim się cieszą, skłaniając tych, którzy im ufają, by głosowali za danym projektem ustawy. Osoby pokładające zaufanie w takich „przedsiębiorcach" liczą, że ci, w których interesie głosowali, odwdzięczą się w analogicznej sytuacji w przyszłości, nie chcąc stracić wiarygodności w oczach pośrednika (wykres 2.3).

Wykres 2.3. Pośrednik jako przedsiębiorca



Wykres 2.3. za: J. C. Coleman: *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass. 1990, s. 182.

3. Zaproponowana przez Colemana koncepcja „trzeciej strony zaufania" nawiązuje do problemu zaufania zapośredniczonego. Owa trzecia strona zaufania oznacza partnera relacji zaufania, który nie jest bezpośrednio zaangażowany, lecz jego wiarygodność może brać istotny udział w relacji zaufania. Coleman obrazuje to przykładem narodzin pieniądza papierowego: kupiec sprzedaje jakieś dobro klientowi, który jednak w danym momencie nie dysponuje ani gotówką, ani dobrem, które sprzedawca chciałby przyjąć, posiada jednak papier bankowy, wystawiony przez bankiera, któremu obaj ufają. Sprzedawca, ufając w wypłacalność bankiera, przyjmuje ten papier. Nie musi jednak bezpośrednio go realizować u danego bankiera, gdyż rozpowszechniona opinia o jego wiarygodności, umożliwia dalsze przekazywanie go innym w formie zapłaty. Także współcześnie pieniądz stanowi formę trzeciej strony zaufania, musimy jednak pamiętać, że państwo obecnie ma monopol na jego emisję.

Coleman poddał także analizie duże systemy związane z zaufaniem. Pierwszym ich typem są zbiorowości oparte o wzajemne zaufanie. W zbiorowościach takich zaufanie wzajemne jest rozpowszechnione pomiędzy wszystkimi członkami, którzy dążą do realizacji wspólnego celu, przy czym akt zaufania (podjęcie wspólnej aktywności) jest identyczny z działaniem podtrzymującym zaufanie innych; każdy jest więc jednostką pokładającą zaufanie w innych, a jednocześnie obdarzaną przez nich zaufaniem. Wiarygodność partnerów w takich zbiorowościach jest wymuszana przez obowiązujące silne normy.

Drugim typem dużych systemów związanych z zaufaniem są systemy oparte na pośrednikach w roli doradców. Kluczowym czynnikiem grającym rolę w funkcjonowaniu takich systemów jest komunikacja. Informacja o wiarygodności

docelowego obiektu zaufania jest przekazywana kolejnym partnerom, którzy kolejno sobie ufają. Wraz z rozwojem tego procesu, prowadzi to do bezpośredniego zaufania wobec docelowego obiektu zaufania przez wszystkich partnerów. Coleman wskazywał na rolę komunikacji w grupach rówieśniczych w latach 60-tych, jako czynnika sprzyjającego powstaniu hasła „Nie ufaj nikomu po trzydziestce".[268]

Koncepcja zaufania Colemana spotkała się także z krytyką. Część tej krytyki pokrywa się z zarzutami kierowanymi pod adresem teorii racjonalnego wyboru. Przyjęcie założenia „racjonalnej jednostki" było przedstawiane jako największa wada, gdyż niewątpliwie, ludzie nie zawsze zachowują się racjonalnie, nie zawsze też kierują się racjonalną kalkulacją w sytuacji zaufania. Tak więc słabą stroną modelu racjonalnego wyboru w wyjaśnianiu zaufania, były psychologiczne skłonności jednostki modyfikujące jej wybory. Coleman nie przedstawia także mechanizmu prowadzącego do powstawania uogólnionego zaufania lub nieufności.

Obok Colemana, koncepcję zaufania na gruncie teorii racjonalnego wyboru rozwijali inni autorzy[269]. Na szczególną uwagę zasługuje Russell Hardin. Szczegółowe omówienie jego koncepcji jest niemożliwe z racji ograniczoności objętości niniejszej pracy, dlatego też główne założenia tej teorii zostaną tutaj tylko naszkicowane. Hardin buduje swoją koncepcję wokół pojęcia interesów partnera. Wchodząc w relacje zaufania, bierzemy pod uwagę, iż nasz partner jest jednostką racjonalnie dążącą do realizacji własnych celów. Zatem można oczekiwać, że partner będzie się zachowywał w określony sposób, a więc możemy na podstawie kalkulacji jego interesów ocenić jego wiarygodność.[270] Można więc zasadnie zaufać partnerowi, kiedy w jego interesie leży, by nie zawieść naszego zaufania. Innymi słowy, możemy tutaj mówić o zgodności interesów ufającego i jednostki tym zaufaniem obdarzonej. Działanie partnera, które leży w interesie ufającego, pokrywa się z działaniem, jakie musi podjąć obdarzany zaufaniem, by nie narażać swojej reputacji. „Zagrożenie reputacji dostarcza mi bodźca, aby brać twoje interesy pod uwagę, nawet jeśli nie cenię zbyt wysoko samej relacji z tobą. Dzieje się tak pośrednio, ponieważ cenię stosunki z innymi, którzy mogliby zareagować negatywnie na moje niewywiązanie się

[268] Ibidem, s. 182
[269] P. Dasgupta: *Trust as a Commodity*. W: *Trust: Making and Breaking …*; R. Hardin: *Trusting*…, s. 185 – 209; Idem: *The Street-level*…, s. 505 – 529; Idem: *Trustworthiness*…, s. 26 – 42; Idem: *Trust*…; *Distrust*….
[270] Por. Idem: *Trust*…, s. 1 – 6.

z twojego zaufania”[271]. Słabym punktem takiego pojmowania zaufania w oparciu o projekcję interesu jednostki obdarzanej zaufaniem jest jej podwójnie wąski charakter. Po pierwsze, interes własny partnera jest tutaj jedynym, obok wiarygodności, czynnikiem wyjaśniającym skłonność do zaufania, a szerszy kontekst kulturowy i charakterologiczny jednostek jest pomijany (zarzut ten jest identyczny jak zarzut wobec całości koncepcji zaufania budowanej na gruncie teorii racjonalnego wyboru, choć wydaje się, że nie ma przeszkód teoretycznych pozwalających na uwzględnienie tych zmiennych).[272] Po drugie, wiarygodność szacowana jest właśnie w oparciu o postrzegany interes partnera, który, w sytuacjach charakteryzujących się stałością kontaktu lub spoistością grupy, nakazuje partnerowi wiarygodne zachowanie. Wiarygodność partnera, który nie znajduje się w takim kontekście, jest nie do oszacowania. Przyjęcie założenia o tym, by w jego interesie leżało oszustwo, nie jest rozwiązaniem, gdyż każdy, kto dokonywał zakupów w Egipcie i Szwajcarii z łatwością dostrzeże różnicę wiarogodności partnerów, a w ujęciu Hardina ich interesy wobec nas (jako turystów) powinny być podobne. Co więcej, spotkany partner „dostarcza” nam często zbyt mało informacji dotyczących jego interesu. Po trzecie, nawet jeśli zachowanie wiarygodne leży w interesie partnera, nie możemy być pewni, że poznaliśmy wszystkie interesy i czynniki sytuacyjne, które wpływają na jego zachowanie. W końcu, trzeba także uwzględnić, że nie każdy aktor jest w pełni racjonalny lub też niekoniecznie dobrze rozpoznał swoje własne interesy[273]. Podsumowując: koncepcja zaufania prezentowana na gruncie teorii racjonalnego wyboru musi być rozpatrywana z istotnymi ograniczeniami wynikającymi z założeń teoretycznych całego modelu.

2.3. Zaufanie w ujęciu teorii kapitału społecznego

Aby zaprezentować ujęcie zagadnienia zaufania na gruncie teorii kapitału społecznego należy podjąć problem wieloznaczności tego zagadnienia. Niektórzy autorzy dopatrują się pierwowzoru koncepcji kapitału społecznego w pracy Maxa Webera *Sekty protestanckie i duch kapitalizmu*[274]*.* Pojęcia tego po raz pierwszy użyła

[271] Ibidem, s. 22. Tłum. za: P. Sztompka: *Zaufanie…*, s. 157 – 158.
[272] Dobrym przykładem na możliwości, które tkwią w tej koncepcji, jest ekonomiczny model użyteczności, w którym preferencje jednostkowe znalazły wyraz w postaci modyfikacji skłonności do wyboru dóbr określonego typu.
[273] To, co dla nas leży w jego własnym interesie niekoniecznie pokrywa się z jego obrazem sytuacji.
[274] Por. C. Trutkowski, S. Mandes: *Kapitał społeczny w małych miastach*. Warszawa 2005, s. 49-50.

Lyda Judson Hanifan[275] w swojej analizie ośrodków edukacyjnych w wiejskich regionach Stanów Zjednoczonych. Pojęcie kapitału społecznego nie zrobiło z początku wielkiej kariery; można powiedzieć, że zostało ponownie „odkryte" w latach siedemdziesiątych[276] i rozwinięte w latach osiemdziesiątych przez Colemana. Prawdziwy rozgłos koncepcji kapitału społecznego, przyniosły dopiero prace Putnama dotyczące wzrostu i upadku kapitału społecznego we Włoszech i Stanach Zjednoczonych.[277] „Kariera" jaką zrobiła koncepcja kapitału społecznego w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych doprowadziła do rozciągnięcia zakresu tego pojęcia do tego stopnia, iż stało się ono niejasne i wieloznaczne. Czynnikiem dodatkowo komplikującym zagadnienie są pokrewne pojęcia kapitału kulturowego i kapitału ludzkiego. „Rosnącej popularności obu terminów [kapitału społecznego I kapitału kulturowego – przyp. Ł.T] towarzyszy często niejasne formułowanie ich pojęciowej i empirycznej treści. Problem mają z tym szczególnie ci badacze, którzy traktują je jako składnik tak zwanego kapitału ludzkiego. Ów *human capital* staje się workiem pojęciowym, do którego wtłaczane są różne typy zasobów, jakimi dysponują jednostki (kapitał osobowy, kapitał moralny, kapitał edukacyjny, kapitał twórczości i wyobraźni) oraz zbiorowości społeczne (kapitał demograficzny, społeczny, kulturowy, kapitał ekonomiczny)"[278] Nawet pominąwszy problem pojęć pokrewnych, sposób definiowania kapitału społecznego jest wystarczająco problematyczny. Theda Skocpol wyróżnia trzy główne tradycje teoretyczne związane z pojmowaniem kapitału społecznego[279]:

1) Tradycja neodurkheimowska ujmuje kapitał społeczny jako normy i wzory rozpowszechnione w zbiorowości. Najbardziej znanym autorem w ramach tego ujęcia jest Putnam.

[275] L. J. Hanifan: *The Rural School Community Center.* „Annals of the American Academy of Political and Social Science" 67/1916, s. 130 – 138. Za: F. Fukuyama: *Kapitał społeczny*. W: *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*. Red. L. E. Harrison, S. P. Huntington. Poznań 2003, s. 172.
[276] G. Loury: *A Dynamic Theory of Racial Income Differences*. W: *Women, Minorities, and Employment Discrimination.* Red. P. A. Wallace, A. LeMund. Lexington, Mass. 1977; I. H. Light: *Ethnic Enterprise in America*. Berkeley 1972. Za: F. Fukuyama: *Kapitał społeczny*…, s. 172.
[277] R.D. Putnam. R. Leonardi, R.Y. Nanetti: *op. cit.*; R. D. Putnam: *Bowling Alone: America's declining social capital*. „Journal of Democracy" 1(6)/1995; Idem: *Bowling Alone: The collapse and revival of American community*. Nowy Jork 2000.
[278] A. Bartoszek: *op. cit.*, s. 19-20.
[279] *Civic Engagement in American Democracy*. Red.: T. Skocpol, M. P. Fiorina. Nowy Jork 1999, s. 13 – 14. Za: C . Trutkowski, S. Mandes: *op. cit*.

2) Tradycja teorii racjonalnego wyboru. Realizowana głównie przez Colemana traktuje „kapitał społeczny jako zespół takich cech organizacji społecznej, jak zaufanie, normy i powiązania między jednostkami, które zwiększają ich sprawność w zbiorowym działaniu, a zarazem czynią z nich wspólnotę, pozwalając im na osiągnięcie pewnych celów niemożliwych do realizacji bez posiadania tego kapitału[280]. Kapitał społeczny powstaje jako produkt uboczny działań jednostki, dążącej do realizacji własnych celów.
3) Tradycja historyczno – instytucjonalna, wskazuje na złożoną genezę kapitału społecznego: „wynika ze zmieniających się wzorów organizacji działań ludzi oraz instytucji, ze zmian w zakresie dostępności zasobów, potrzebnych do zbiorowego działania, a także zmian w strukturach władzy i dominacji, czyli w układzie relacji miedzy elitami a resztą społeczeństwa."[281] Autorem kojarzonym z tym ujęciem kapitału społecznego jest Pierre Bourdieu.[282]

Szczegółowe omówienie tych ujęć kapitału społecznego znacznie wykracza poza zamierzenia niniejszej pracy, dlatego z konieczności skoncentrowano się tu na rozważaniach koncepcji Roberta Putnama i Francisa Fukuyamy. Choć wkład Bourdieu w rozwój teorii kapitału społecznego jest niezaprzeczalny, to w jego teorii zaufanie nie stanowi szczególnie istotnej zmiennej składającej się na pojęcie kapitału społecznego, które ma charakter bardziej subtelny niż proste zsumowanie elementów składowych.[283] Z kolei, koncepcja zaufania autorstwa Colemana funkcjonuje obok pojęcia kapitału społecznego (choć Coleman uznaje zaufanie za ważny jego składnik) i została omówiona w poprzednim podrozdziale.

Koncepcje kapitału społecznego prezentowane przez różnych autorów można także podzielić wg innego klucza. Po pierwsze, kapitał społeczny można zanalizować

[280] A. Bartoszek: *op. cit.*, s. 20. Por. J. S. Coleman: *Foundations…*, s. 300 – 304; Idem: *Social Capital in the Creation of Human Capital* "American Journal of Sociology" 94/1988, s. 95 – 120.
[281] C. Trutkowski, S. Mandes: *op. cit.*, s. 48.
[282] P. Bourdieu: *The Forms of Capital*. W: *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Red. J.G. Richardson. Nowy Jork 1985; Idem: *The Logic of Practice*. Przeł. R. Nice. Cambridge 1990; Idem, J. D. L. Wacquant: *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*. Przeł. A. Sawisz. Warszawa 2001; P. Bourdieu, J.C. Passeron: *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*. Przeł. E. Neyman. Warszawa 2006.
[283] Por. Beyond Tocqueville: *Civil Society and the Social Capital Debate in Comparative Perspective*. Red. B. Edwards, M. Foley, M. Diani. Hanover 2001. Za: C. Trutkowski, S. Mandes: *op. cit.*, s. 54.

jako kapitał będący w dyspozycji jednostek (sieci, w których uczestniczą i zaufanie, którym się cieszą stanowią ich zasób, który można pomnażać i konwertować w inne formy kapitału), lub też jako kapitał zbiorowości (zdolność do podejmowania działań dzięki obecności sieci komunikacji, zaufania i skłonności do współpracy). Po drugie, teoretycy kapitału społecznego nie zgadzają się co do jego genezy. Zaufanie, reguły wzajemności, współpracy i pokrewne im wartości mogą mieć charakter endogeniczny (być skutkiem działań podejmowanych przez jednostki lub grupy) albo egzogeniczny (wartości te są ugruntowane kulturowo w postaci norm).[284] Zaufanie jako element kapitału jednostki stanowi jej zasób, krąg ludzi, którzy jej ufają i którym ona może ufać (kręgi te niekoniecznie się pokrywają). Zaufanie pozwala jednostkom na podjęcie takich działań, które byłyby niemożliwe w przypadku jego braku. Zaufanie jako element kapitału zbiorowości oznacza zaufanie rozpowszechnione pomiędzy członkami tej zbiorowości, ułatwiające im także nawiązywanie nowych relacji. Sieć kontaktów funkcjonująca w takiej grupie ułatwia, usprawnia funkcjonowanie istniejących w jej ramach organizacji. Z zaufaniem na poziomie grupowym związane będą koncepcje kultury zaufania i kultury nieufności. Kultura zaufania oznaczać będzie, iż gotowość do zaufania innym stała się normą kulturową, innymi słowy zaufanie będzie miało charakter egzogeniczny. Kiedy jednak jednostki będą wykorzystywały swój kapitał społeczny, kiedy będą odwoływały się do zaufania, a wskutek ich działań zaufanie będzie reprodukowane, będzie miało ono charakter endogeniczny.

2.3.1. Zaufanie w teorii kapitału społecznego Roberta Putnama

Koncepcje Putnama i Fukuyamy traktują kapitał społeczny jako zasób zbiorowości. Putnam poddał analizie społeczeństwo włoskie i amerykańskie. Badając różnice w funkcjonowaniu instytucji demokratycznych w południowych i północnych Włoszech, odwołał się do pojęcia amoralnego familizmu wprowadzonego przez Banfielda. Amoralny familizm oznacza, że jednostka będzie postępować według zasady: „Maksymalizuj krótkoterminowe, materialne zyski rodziny nuklearnej; zakładaj, że wszyscy inni postąpią tak samo”[285]. Przyjęcie takiej perspektywy owocuje wycofaniem się jednostek z życia publicznego, spowodowanym uogólnioną nieufnością wobec innych. Krąg zaufania może obejmować tylko członków rodziny,

[284] Por. Ibidem, s. 68 – 72.
[285] E. C. Banfield: *The Moral Basis of a Backward Society*. Nowy Jork 1958, s. 83.

natomiast od innych należy oczekiwać tego, że nas wykorzystają. Zgodnie z zasadą amoralnego familizmu nie należy ufać nikomu, bo nas wykorzysta; a gdy możemy, powinniśmy skorzystać z okazji (i wykorzystać innych) dla dobra naszej rodziny. Putnam utożsamia rozpowszechniony w południowych Włoszech amoralny familizm z brakiem kapitału społecznego, w który wyposażeni są mieszkańcy północnych regionów kraju. Brak kapitału społecznego wiąże z powszechną nieufnością, niezdolnością do współpracy, dominacją pionowych sieci i powiązań opartych na stosunkach patron – klient. Na zasadzie odwrotności możemy więc wyróżnić elementy składowe kapitału społecznego: rozpowszechnione zaufanie, rozpowszechniona skłonność do stowarzyszania się, poziome sieci wymiany, rozpowszechnione reguły wzajemności. Zaufanie stanowi zatem główny element składowy kapitału społecznego. Podstawą funkcjonowania kapitału społecznego w rozumieniu Putnama są więc dobrowolne stowarzyszenia.[286] „Sukces rozpoczynających działalność małych instytucji umożliwia grupie osób budować kapitał społeczny, tworzony dla rozwiązywania poważniejszych problemów za pomocą większych i bardziej złożonych układów instytucjonalnych."[287] Działanie w grupach, stowarzyszeniach, instytucjach stanowi element „socjalizacji" do współdziałania. Jednostki współpracując ze sobą przekonują się, że mogą sobie wzajemnie ufać, że wspólnie mogą więcej osiągnąć. Zaufanie jest czynnikiem niezbędnym dla sprawnego funkcjonowania instytucji. „Zaufanie napędza współpracę. Im większy poziom zaufania w obrębie społeczności, tym większe prawdopodobieństwo współpracy. Z kolei współpraca powiększa zaufanie. Ta stała akumulacja kapitału społecznego jest zasadniczym elementem dodatniego sprzężenia zwrotnego"[288]. Warto wskazać dwie szczególne właściwości kapitału społecznego. Po pierwsze, ma on charakter dobra wspólnego i jako taki nie jest produktem celowym; powstaje raczej, gdy jednostki realizują swoje cele wspólnie, gdyż razem mogą osiągnąć więcej, niż każda z osobna. Z drugiej strony, elementy kapitału społecznego, takie jak zaufanie czy normy, posiadają cechę specyficzną, odróżniającą go od kapitału ekonomicznego: nie zużywają się, gdy z nich korzystamy. Putnam wyróżnił dwa źródła zaufania: normy wzajemności i sieci obywatelskiego zaangażowania. Silne normy społeczne są

[286] Putnam wpisuje się tutaj w tradycję de Tocqueville'a. Por.: Alexis de Tocqueville: *O demokracji w Ameryce*. Przeł. M. Król. Kraków 1996.
[287] E. Ostrom: *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge 1990. Za: R. D. Putnam. R. Leonardi, R. Y. Nanetti: *op. cit,* s. 266.
[288] Ibidem, s. 265.

przekazywane kulturowo: nabywane w drodze socjalizacji, obwarowane sankcjami. Szczególnie istotna dla zaufania jest norma wzajemności. Putnam wskazuje na dwa rodzaje wzajemności: zrównoważoną i uogólnioną. Odwzajemnianie zrównoważone następuje wtedy, gdy obie strony jednocześnie przekazują sobie dobra lub świadczenia. Reguła odwzajemniania uogólnionego polega na wyświadczeniu partnerowi przysługi, która nie zostaje natychmiast odwzajemniona, tylko w bliżej nieokreślonej przyszłości i formie. To właśnie norma uogólnionej wiarygodności w oczach Putnama zasługuje na szczególną uwagę w budowaniu kapitału społecznego i upowszechnianiu zaufania. Zasada wzajemności pozwala jednostkom na wejście w relacje zaufania z większym poczuciem bezpieczeństwa, z przekonaniem, że ich wysiłki nie pójdą na marne i spotkają się z gratyfikacją w przyszłości. Zaufanie ułatwia więc nawiązywanie współpracy i wymiany dóbr i świadczeń. Drugim elementem wpływającym na zaufanie są sieci obywatelskiego zaangażowania. Putnam dokonuje rozróżnienia na sieci pionowe i poziome. Sieci społecznego zaangażowania to sieci poziome, rozciągające się między „równymi sobie". Ułatwiają one komunikację, w tym o wiarygodności partnerów, utrudniają wyłamanie się i sprzyjają wyłanianiu się norm wzajemności. „Sieci obywatelskiego zaangażowania są zasadniczą formą społecznego kapitału: im gęstsze w społeczeństwie są takie sieci, tym bardziej jest prawdopodobne, że obywatele będą w stanie współpracować dla wspólnych korzyści."[289] W przypadku sieci pionowych relacja nie może mieć charakteru wzajemności, z racji wpisanej w nią asymetrię pozycji między partnerami. Co więcej, relacje między klientami jednego patrona nie są przeniknięte zaufaniem, gdyż nie mają oni podstaw do wzajemnego zaufania, a każdy z nich pokłada nadzieję w swoich relacjach z patronem.

Putnam wykorzystał pojęcie kapitału społecznego do wyjaśnienia różnic gospodarczych i w funkcjonowaniu instytucji władzy. Kapitał społeczny sprzyja rozwojowi gospodarczemu i dobremu rządzeniu. Sprawnie funkcjonujące instytucje, wysoki poziom zaufania sprzyjają nawiązywaniu współpracy między przedsiębiorcami. Ułatwiają też obrót kapitałem i wymianę świadczeń. Zaufanie porównywane było przez Putnama do smaru ułatwiającego poruszanie się machiny biurokratycznej. Związek kapitału społecznego z rozwojem gospodarczym był jednym z istotnych czynników, które przyczyniły się do spopularyzowania tego pojęcia. Pytanie kluczowe dotyczyło

[289] Ibidem, s. 269.

charakteru tej relacji. Można było ten fenomen tłumaczyć dwojako: albo, jak to robili zwolennicy determinizmu ekonomicznego, tłumaczyć, że rozwój gospodarczy sprzyja rozwijaniu kapitału społecznego, albo dowodzić, że relacja ta ma charakter odwrotny. Putnam w swoich badaniach porównał regiony Włoch ze względu na rozwój gospodarczy i tradycje obywatelskie w latach 1860 – 1920 i współcześnie. Rozwój gospodarczy okazał się słabym predykatorem dla wytworzenia się kapitału społecznego, natomiast „tradycje obywatelskie okazały się potężnym czynnikiem prognozującym obecny poziom rozwoju społeczno – gospodarczego, nawet jeżeli przyjmiemy jako stałe wcześniejsze poziomy rozwoju."[290] Możemy więc przyjąć, iż to rozwój gospodarczy jest skutkiem wysokiego poziomu kapitału społecznego, a nie odwrotnie. Osobnym problemem jest geneza kapitału społecznego. Putnam przyjmuje tutaj stanowisko egzogeniczne: „Dobrowolna współpraca łatwiejsza jest w społeczności, która odziedziczyła istotny kapitał społeczny w postaci norm wzajemności i sieci obywatelskiego zaangażowania."[291] Zarzut, który stawiany jest Putnamowi, dotyczy cyrkularnego sposobu wyjaśniania. Wysoki poziom kapitału społecznego prowadzi do wzrostu gospodarczego i spadku przemocy[292], natomiast zjawiska te Putnam przyjmuje jako wskaźniki rozwoju społecznego. Jeśli przyjmiemy, że kapitał społeczny jest odpowiedzialny za rozwój, wtedy wyjaśnienie przyjmie formę tautologii. Kolejnym zarzutem, kierowanym pod adresem pracy Putnama, jest jednoznacznie pozytywny charakter kapitału społecznego, który zawsze prowadzi do pozytywnych społecznie skutków. W odpowiedzi na ten zarzut Putnam wyróżnił dwie formy kapitału społecznego: pomostowy i wiążący. Kapitał wiążący (*banding capital*) powstaje w grupach homogenicznych i ma charakter ekskluzywny. Więzi w grupie możemy określić jako „gęste" i silne. Kapitał wiążący ułatwia funkcjonowanie wewnętrzne grupy. Kapitał pomostowy (*bridging capital*) odnosi się do grup heterogenicznych, o mniejszej spoistości wewnętrznej i ma charakter inkluzywny, pozwalający na łatwiejsze nawiązywanie współpracy pomiędzy członkami grupy różniącymi się statusem, a także z otoczeniem grupy (w tym z innymi grupami). Każda z wymienionych form kapitału może prowadzić do odmiennych społecznie skutków. Kapitał pomostowy ułatwia współpracę na poziomie całej, szerszej zbiorowości

[290] Ibidem, s. 238.
[291] Ibidem, s. 258.
[292] Por. A. Portes: *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*. "Annual Reviews of Sociology" 24/1998, s. 1 – 24. Za: C. Trutkowski, S. Mandes: *op. cit.*, s. 62.

(społeczeństwa), kapitał wiążący ułatwia współpracę wewnątrz grup społecznych, ale jednocześnie utrudnia ich wzajemną współpracę.

Inną formą zarzutu dotyczącego jednoznacznie pozytywnego charakteru kapitału społecznego można uczynić monokazualne wyjaśnianie zróżnicowania regionów Włoch przy pomocy kapitału społecznego. Czytając *Demokrację w działaniu*, możemy odnieść wrażenie, że to występowanie lub brak kapitału społecznego decyduje o powodzeniu lub porażce funkcjonowania instytucji demokratycznych i gospodarczych w poszczególnych regionach. W tym sensie brak kapitału społecznego i związany z tym amoralny familizm odpowiedzialne są za całe zło w regionach południowych Włoch, a z drugiej strony, w regionach północnych kapitał społeczny jest lekiem na całe zło. Uwzględniwszy Putnamowskie założenie o kulturowym pochodzeniu kapitału społecznego, możemy wysnuć fatalistyczne wnioski z jego teorii: ci, którzy cieszą się kapitałem społecznym, będą go mieli jeszcze więcej, a ci, którzy go nie mają, nie mogą nic na to poradzić. Kapitał społeczny jest w rozumieniu Putnama stanem idealnej wprost harmonii, gdyż jednostki współdziałają dla wspólnego dobra, przedkładając je nad interes własny, co w rezultacie wszystkim się opłaca. Niestety, model ten nie zostawia miejsca ani na konflikt, ani na twórcze działania władzy.[293]

Putnam podjął problematykę zmian w swoich studiach poświęconych Stanom Zjednoczonym, gdzie postawił diagnozę o upadku kapitału społecznego i kultury obywatelskiej wśród obywateli USA.[294] Choć praca ta stanowiła, w intencji Putnama, rozwinięcie koncepcji z *Demokracji w działaniu* i aplikację koncepcji kapitału społecznego do analizy społeczeństwa amerykańskiego, to nie udało mu się uniknąć pewnych nieścisłości. Po pierwsze, w *Demokracji w działaniu* Putnam odwoływał się aż do tradycji średniowiecznych gildii kupieckich dla uzasadnienia trwałości kulturowych podstaw kapitału społecznego w północnych Włoszech, natomiast w *Bowling Alone* stawia diagnozę o zaniku kapitału społecznego w Stanach Zjednoczonych w ciągu zaledwie dwóch dekad. Jak słusznie zauważają Trutkowski i Mandes: „w modelu skonturowanym na użytek badań we Włoszech nie do pomyślenia byłaby teza, że cnota obywatelska może zniknąć niemal z dnia na dzień, jak to Putnam próbuje zasugerować w przypadku Ameryki”[295]. Po drugie, do odmiennych

[293] Por. Ibidem, s. 62 – 65.
[294] R.D. Putnam: *Bowling Alone: America's…*; Idem: *Bowling Alone: The collapse…*
[295] C. Trutkowski, S. Mandes: *op. cit.*, s. 65.

wniosków dotyczących poziomu kapitału społecznego doszła Pamela Paxton, która w swojej analizie odwołała się do zaufania do instytucji publicznych i ilości stowarzyszeń jako wskaźników kapitału społecznego. Na tej podstawie można postawić zarzut pewnej artekaftyczności uzyskanych przez Putnama wyników.

2.3.2. Zaufanie a kapitał społeczny w koncepcji Francisa Fukuyamy

Choć Fukuyama zasłynął kontrowersyjną tezą o końcu historii[296], to wniósł także niewątpliwy wkład w rozwój koncepcji kapitału społecznego. W jego rozumieniu kapitału społecznego, zaufanie również odgrywa dużą rolę.[297] Analiza kapitału społecznego w ujęciu Fukuyamy przeprowadzona jest na poziomie kultur narodowych. Uogólnia on wnioski wyciągnięte z analizy północnych i południowych regionów Włoch na kultury narodowe najważniejszych gospodarek świata: Stanów Zjednoczonych, Niemiec, Francji, Japonii, Korei i Chin. Wiąże on poziom kapitału społecznego występujący w poszczególnych regionach ze skalą przedsiębiorstw w ich ramach powstających. Innymi słowy, wysoki poziom kapitału społecznego, uogólnione normy zaufania i wzajemności pozwalają na powstawanie przedsiębiorstw o dużej skali, natomiast niski poziom kapitału społecznego sprzyja powstawaniu przedsiębiorstw mniejszych, w dużej mierze opartych na rodzinie. Niski poziom kapitału społecznego nie oznacza automatycznie sytuacji całkowitego rozpadu więzi społecznych. Fukuyama wskazuje, że w społeczeństwach takich występuje, jak go określa, „'siodłowy' wykres dystrybucji przedsiębiorstw: duża liczba relatywnie małych firm rodzinnych na początku skali, niewielka dużych przedsiębiorstw będących własnością państwa na końcu skali oraz bardzo mało struktur pośrednich"[298]. Wykres siodłowy charakterystyczny jest dla społeczeństw o „familistycznym" charakterze. Należy więc uściślić, iż kapitał społeczny wg Fukuyamy może być właściwością rodziny, grup pośrednich i całego narodu, a stopień jego rozpowszechnienia w społeczeństwie przekłada się na ich charakter i wydajność gospodarczą. W społeczeństwach, cechujących się wysokim poziomem kapitału społecznego istnieje wiele grup pośredniczących pomiędzy strukturami rodziny a strukturami państwa narodowego. Innymi słowy, znajdujemy tu, analogiczne jak u Putnama, przypisywanie znaczenia skłonności do stowarzyszania się. Fukuyama wskazuje

[296] F. Fukuyama: *Koniec historii i ostatni człowiek*. Warszawa 1996.
[297] Por. Idem: *Zaufanie*…; Idem: *Wielki wstrząs. Natura ludzka a odbudowa porządku społecznego*. Przeł. H. Komorowska, K. Dorosz. Warszawa 2000.
[298] Idem: *Zaufanie*…, s. 43.

na znaczenie zaufania, jako najistotniejszego czynnika kapitału społecznego. Współpraca między jednostkami w grupach byłaby niemożliwa bez rozpowszechnionego zaufania, między członkami danego społeczeństwa. Dwa kluczowe pojęcia, przy pomocy których Fukuyama opisuje kapitał społeczny, to sieci i zaufanie. „Sieć jest grupą jednostek, które podzielają normy nieformalne lub wartości wykraczające poza te, które okazują się niezbędne do przeprowadzenia zwykłych transakcji rynkowych”[299]. W ramach takiej sieci mechanizmem napędzającym współpracę jest zaufanie. W ujęciu Fukuyamy „zaufanie to mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie oparte na wspólnie wyznawanych normach.”[300] Rozpowszechnienie norm nie oznacza też automatycznego powstania kultury zaufania. Rozpowszechniona norma nieuczciwości wobec partnerów prowadzi do powstania kultury nieufności. Zarówno pojęcie sieci jak i zaufania opiera się na wspólnie podzielanych przez jednostki normach. Kluczowym problemem jest więc zagadnienie genezy tych norm. Należy mieć świadomość, że normy te nie muszą mieć genezy tylko kulturowej, jak u Putnama. W tym miejscu omawiani autorzy najbardziej się różnią, gdyż Fukuyama nie wskazuje na jednoznacznie egzogeniczny charakter kapitału społecznego. Poszukując źródeł norm społecznych Fukuyama wskazuje, iż musimy rozróżnić normy generowane hierarchicznie (powstałe w instytucjach hierarchicznych i narzucone jednostkom) i normy generowane spontanicznie (w wyniku zdecentralizowanej, spontanicznej współpracy jednostki generują normy). Drugim wymiarem tworzenia norm jest ich racjonalny oraz irracjonalny charakter. Racjonalność tworzenia norm oznacza tutaj tyle, że normy powstają na skutek celowych, rozważnych działań. To, czy są one funkcjonalne dla grupy nie ma tutaj żadnego znaczenia. Odwrotnie zaś, irracjonalnie generowane normy, to takie, których powstania nie poprzedził celowy namysł. Mogą one być równie dobrze funkcjonalne jak i dysfunkcjonalne dla grupy. Te dwie zmienne tworzą uniwersum norm: czteroćwiartkową macierz powstałą wskutek skrzyżowania tych dwóch wymiarów. Wszystkie typy norm możemy zaklasyfikować do którejś z ćwiartek.[301] Jak wskazuje Fukuyama „najbardziej efektywne organizacje tworzone są w obrębie społeczności wyznających te same normy etyczne. W takich społecznościach nie zachodzi konieczność rozwijania

[299] Idem: *Wielki wstrząs…*, 185.
[300] Idem: *Zaufanie…*, s. 38.
[301] Por. Idem: *Wielki wstrząs…*, s. 136 – 144.

złożonych systemów i regulacji prawnych, ponieważ moralny consensus daje członkom społeczności podstawę do wzajemnego zaufania."[302] Można więc powiedzieć, że w stosunku do Putnama, koncepcja Fukuyamy dotycząca genezy norm społecznych, a co za tym idzie, zaufania i kapitału społecznego, jest znacznie dojrzalsza i bardziej złożona. Fukuyama odniósł się także do problemu zmian we współczesnej Ameryce, które wcześniej analizował Putnam. Analizując wnioski wyciągnięte z badań Putnama i innych autorów[303] zauważa wzrost nieufności przy jednoczesnym wzroście uczestnictwa w stowarzyszeniach. Poszukując przyczyn spadku zaufania w społeczeństwie amerykańskim wyróżnia: wzrost nierówności dochodów, przestępczości, liczby rozwodów, sekularyzację. Większość tych zjawisk wiąże się ze zjawiskiem ryzyka, które jednostki ponoszą w życiu. Ten spadek zaufania nie spowodował w Ameryce spadku uczestnictwa w stowarzyszeniach i grupach, ale zmianie uległ charakter tych grup. Fukuyama próbując wyjaśnić tę sprzeczną, na pierwszy rzut oka, tendencję, przywołuje pojęcie miniaturyzacji moralnej. Oznacza to, że „ludzie wprawdzie nadal biorą udział w życiu i działaniu grup, ale te grupy stały się mniej miarodajne i tworzą mniejszy zakres zaufania. Zatem w społeczeństwach jest dziś mniej wspólnych wartości, więcej natomiast rywalizacji pomiędzy grupami."[304]

2.4. Zaufanie w późnej nowoczesności

Giddens w swojej koncepcji późnej nowoczesności uczynił zaufanie kluczowym elementem nowoczesności. W przednowoczesności zaufanie zakorzenione było w lokalnym kontekście miejsca. Bezpieczeństwo ontologiczne w okresie przednowoczesnym związane było z miejscem i charakterystycznymi dla niego formami ryzyka: zagrożeniami naturalnymi i okrucieństwem w ramach życia społecznego. Zaufanie musimy rozpatrywać właśnie w tym kontekście, jako odnoszące się do sieci pokrewieństwa, lokalnej zbiorowości, wierzeń religijnych i kosmologii oraz tradycji. Pokrewieństwo jest trwałym gwarantem zaufania, gdyż instynktownie wiemy, że możemy na nim polegać. Zaufanie daje poczucie ciągłości i stabilności. Funkcjonowanie w lokalnej społeczności również sprzyja zaufaniu, gdyż „lokalne milieu jest miejscem zlepionych, przeplatających się relacji społecznych,

[302] Idem: *Zaufanie*…, s. 39.
[303] Por. W. Rahn, J. Brem: *Individual – Level Evidence for Causes and Consequences of Social Capital*. "American Journal of Political Science" 41/1997, s. 999 – 1023. Za: F. Fukuyama: *Wielki wstrząs*…
[304] Ibidem, s. 53.

których niewielki zasięg przestrzenny zapewnia trwałość w czasie."[305] Wierzenia religijne i związana z nią kosmologia zapewniają dobry kontekst zaufania, gdyż „organizują je na wiele sposobów". Zaufanie w systemie religijnym odnosi się do: zaufania w porządek świata (kosmologia), w figurę bóstw lub Boga (zaufanie w opatrzność czuwającą nad nami) i w końcu w depozytariuszy mocy nadprzyrodzonych (zaufanie wobec szamanów lub kapłanów). Dzięki wierzeniom religijnym świat społeczny nabiera cech naturalności i wiarygodności. Tradycja również stanowi kontekst zaufania, gdyż jest formą rutynowych działań przenikniętych symbolicznym znaczeniem przypisywanym tym działaniom. Jest więc formą przeszłości, którą jednostki posługują się w celu organizowania przyszłości[306]

Nowoczesność, Giddens rozumie jako przenikniętą i uzależnioną od zaufania i to na wszystkich poziomach życia jednostki. Zaufanie jest niezbędne dla podtrzymania i funkcjonowania życia społecznego zarówno na poziomie mikro jak i makro. W społeczeństwach przednowoczesnych dominowało zaangażowanie osobiste (*facework commitment*) odnoszące się do zaufania powstającego w relacjach twarzą w twarz. Natomiast w nowoczesności obok zaufania kierowanego wobec konkretnych jednostek, pojawia się także pojęcie zaangażowania pośredniego (*faceless commitment*), opierającego się na zaufaniu wobec systemów abstrakcyjnych. Zaufanie tego typu jest specyficznym rodzajem zaufania, gdyż kieruje się ku procedurom technicznym i wiedzy eksperckiej leżącej u podstaw funkcjonowania tych systemów abstrakcyjnych. Giddens wskazuje, iż edukacja szkolna jest elementem socjalizacji w aurze szacunku wobec wiedzy technicznej i naukowej. Zaufanie wobec systemów abstrakcyjnych ma więc charakter zrutynizowany, co nie znaczy, że jest zupełnie bezrefleksyjne, gdyż jednostki opierają swoje zaufanie na własnych doświadczeniach związanych z tymi systemami abstrakcyjnymi. Wynikają z tego dwie ważne kwestie. Po pierwsze, zaufanie wobec systemów może być tworzone i podtrzymywane na punktach wejścia do systemu, czyli miejscach, w których jednostka wchodzi w kontakt z funkcjonariuszami systemu abstrakcyjnego. Jednakże jednostki mają świadomość zawodności wiedzy eksperckiej, co stawia przed ekspertami konieczność aktywnego zdobywania i podtrzymywania zaufania wobec systemu. Jest jednak także druga strona tego medalu: jednostki są od tych systemów abstrakcyjnych uzależnione i mogą się od nich

[305] A. Giddens: *The Consequences*…, s. 101.
[306] Por. Ibidem, s. 104 – 105.

uniezależnić tylko częściowo, nie mogą ich po prostu zignorować. Jednostki są więc do pewnego stopnia zmuszone do zaufania wobec tych systemów. Ich funkcjonowanie jest jednak dla jednostek niezrozumiałe, nie mają poczucia kontroli nad tymi systemami, a jednocześnie towarzyszy temu niejednokrotnie świadomość zagrożeń, które te systemy za sobą pociągają. To utrudnia ich przedstawicielom podtrzymywanie zaufania wobec systemu. Muszą przekonać swoich „klientów" o swojej fachowości i niezawodowości. Sposobem radzenia sobie z widocznymi niebezpieczeństwami jest zachowywanie się „jak zwykle", jak gdyby nigdy nic. Najlepiej ilustruje to przykład personelu lotniczego w samolocie, który swoim zachowaniem ukazuje, że lot samolotem to coś oczywistego; nawet w czasie turbulencji personel zachowuje się naturalnie. Stanowi to funkcję podtrzymującą zaufanie jednostek wobec tego systemu; poświadczają oni bowiem, iż znają się na swojej robocie, oraz że nie dzieje się nic niezwykłego. Każdy system abstrakcyjny składa się z jednostek i rozważając zaufanie wobec systemów, Giddens zwraca też uwagę na znaczenie zaufania w wiarygodność „kolegów". Tutaj zaufanie znów przyjmuje postać zaangażowania bezpośredniego. Także jednostki spoza systemu mogą w niektórych przypadkach nabierać zaufania w relacjach bezpośrednich: np. zaufanie wobec „mojego" lekarza. Te relacje stanowią czynnik ponownego zakorzenienia (*reembeding*). „Ponowne zakorzenienie w takich kontekstach (…) łączy zaufanie do systemów abstrakcyjnych z ich refleksyjnie mobilną naturą, jak również zapewnia spotkania i rytuały, które podtrzymują koleżeńską wiarygodność"[307]. Zaufanie wobec systemów abstrakcyjnych jest więc bezosobowym zaufaniem wobec reguł i zasad funkcjonowania tych systemów albo, jak określa to Giddens, nieobecnych innych. „Nieosobowe zaufanie tego typu jest rozbieżne z zaufaniem podstawowym"[308]. Zaufanie wobec konkretnych innych jednostek jest nam niezbędne do normalnego funkcjonowania.

Zaufanie wiąże się z nieobecnością w czasie i przestrzeni[309], jest sposobem radzenia sobie z wolnością innych[310]. Innymi słowy, zaufanie odnosi się nie tyle do ryzyka, ile do niepewności. Dlatego też z pojęciem zaufania nierozerwalnie splecone jest pojęcie wiarygodności. Zaufanie jest przeto zakładem dotyczącym wiarygodności partnerów. „Zaufanie nie jest tym samym co wiara w wiarygodność

[307] Ibidem, s. 87.
[308] Ibidem, s. 120.
[309] Gdy partner jest obecny przy nas i możemy obserwować jego działania zaufanie jest niepotrzebne.
[310] A. Giddens: *The Consequences*…, s. 33.

osoby lub systemu; jest tym, co wywodzi się z tej wiary. Zaufanie jest, dokładnie mówiąc, połączeniem między wiarą i przekonaniem."[311] Biorąc pod uwagę te cechy, Giddens wyprowadza własną definicję zaufania: „Zaufanie może być zdefiniowane jako przekonanie o wiarygodności osoby lub systemu w odniesieniu do danych skutków lub zdarzeń, gdzie przekonanie to wyraża wiarę w prawość lub miłość innych bądź poprawność abstrakcyjnych zasad."[312]

Na poziomie życia jednostki Giddens przywołuje pojęcie zaufania podstawowego za Erikiem Eriksonem[313]. Zaufanie podstawowe kształtuje się we wczesnym dzieciństwie. Dziecko uczy się ufać w powrót opiekuna (najczęściej matki). Oczekiwania dziecka wobec opiekuna nie mają sprecyzowanego charakteru, a tylko stanowią ogólne odczucie, oczekiwanie troski i opieki z jego strony. „Matka wytwarza u dziecka poczucie ufności za pomocą takiego postępowania, które łączy czułą troskę i dbałość o potrzeby dziecka z mocnym poczuciem osobistej odpowiedzialności w granicach zaufania zakreślonych przez styl życia w kulturze, do której oboje należą. Dzięki temu kształtuje się u dziecka podstawa poczucia tożsamości, które później połączy się z poczuciem bycia 'w porządku', bycia sobą i bycia tym, kim zgodnie z oczekiwaniami innych ma się stać"[314] Zaufanie podstawowe jest warunkiem wykształcenia przez jednostkę poczucia bezpieczeństwa ontologicznego. Bezpieczeństwo ontologiczne „odnosi się do przekonania o ciągłości tożsamości większości ludzi oraz stałości otaczającego materialnego i społecznego środowiska działania"[315]. Zaufanie wobec innych jest wbudowane w pojęcie bezpieczeństwa ontologicznego. Czynnikiem pośredniczącym w wytwarzaniu się poczucia bezpieczeństwa ontologicznego i zaufania podstawowego jest rutyna. „Porządek rutyny przyczynia się do powstawania 'wykształconych struktur' istnienia, bo daje poczucie 'bycia' i tworzy zasadniczą dla bezpieczeństwa ontologicznego różnicę w stosunku do 'niebycia'."[316] Rutyna działań opiekuńczych wobec dziecka pozwala mu na wykształcenie poczucia ciągłości, stabilności, a co się z tym wiąże, zaufania, że tak dalej będzie. Ufność pokładana w opiekunach jest przez Giddensa porównywana do szczepionki przeciwko niepokojom egzystencjalnym. Zaufanie podstawowe wytwarza „kokon ochronny", który pozwala brać w nawias lęki i

[311] Ibidem, s. 33.
[312] Ibidem, s. 34.
[313] E. H. Erikson: *Dzieciństwo i społeczeństwo*. Przeł. P. Hejmej. Poznań 1997, s. 257 – 261.
[314] Ibidem, s. 259.
[315] A. Giddens: *The Consequences*…, s. 92.
[316] Ibidem, s. 56.

niepokoje, które w przeciwnym wypadku doprowadziłyby jednostkę do stanu paraliżującego lęku. „Kokon ochronny to osłona zaufania, która umożliwia podtrzymywanie możliwego ‘umwelt’. Podglebie zaufania jest warunkiem i wynikiem rutynowego przebiegu zdarzeń w świecie, gdzie ‘nic takiego się nie dzieje’ ”[317]. Zaufanie stanowi więc sposób psychologicznego radzenia sobie z ryzykiem i niepewnością. Kokon ochronny ma charakter „nierzeczywistości” jak ujmuje to Giddens. Pozwala na normalne funkcjonowanie w obliczu zagrożeń, które mają charakter „nierzeczywisty”, które brane są w nawias. Ten kokon ochronny może zostać naruszony, gdy zagrożenia jednak się ziszczą. Najczęściej zostaje on z czasem odbudowany, przywracając poczucie względnej nienaruszalności, bezpieczeństwa i odsuwając strach i niepewność.

„Zaufanie, ontologiczne bezpieczeństwo i poczucie ciągłości rzeczy i ludzi pozostają silnie związane z osobowością każdego. Zaufanie wobec nie – osobowych obiektów (…) opiera się na bardziej prymitywnej wierze w wiarygodność i opiekę jednostek ludzkich. Zaufanie wobec innych jest psychologiczną potrzebą bezustannego i powtarzającego się rodzaju.”[318] Tożsamość jednostki w dobie nowoczesności staje się projektem do wypracowania , a zaufanie staje się warunkiem, by tego dokonać. „Zaufanie osobiste (…) jest ustanowione przez proces autorefleksji: poznanie samego siebie staje się projektem bezpośrednio związanym z refleksyjnością nowoczesności.”[319] Szczególnie istotną rolę odgrywa zaufanie kierowane wobec innych w związkach intymnych. Giddens wprowadza tutaj pojęcie „czystej relacji” dla opisania przekształceń, jakim podlegają związki intymne w późnej nowoczesności. W sytuacji, gdy motywacje zewnętrzne do pozostawania w związku ulegają osłabieniu, relacja staje się oparta tylko i wyłącznie na uczuciach obu stron. Ma ona znacznie bardziej niestabilny charakter, gdyż może zostać zerwana poprzez wycofanie się tylko jednego z partnerów. Czysta relacja podtrzymywana jest przez partnerów dla niej samej, dla komfortu psychicznego, który daje. Gdy związek przestaje dawać jednostkom wsparcie i satysfakcję, może zostać łatwo zerwany. Dla takich związków, ale także i przyjaźni, zaufanie jest elementem kluczowym. „Zaufanie na poziomie osobistym staje się projektem ‘do wypracowania’ przez strony zaangażowane oraz wymaga otwarcia się jednostki na drugiego. Gdzie nie może to

[317] Idem: *Nowoczesność*…, s. 177.
[318] Idem: *The Consequences*…, s. 97.
[319] Idem: *Nowoczesność*…, s. 122.

być kontrolowane przez ustalone kody normatywne, zaufanie musi być ‘wygrywane’, a środki do osiągnięcia tego, to demonstracyjne ciepło i otwartość. Nasze szczególne zainteresowanie ‘związkami’, sensie, który to słowo nabrało, jest wyrazem tego fenomenu”.[320] Ta niepewność związana z funkcjonowaniem w związku intymnym wymaga zaufania jako mechanizmu pozwalającego na podtrzymywanie go i zarazem redukującego poczucie niepewności. Napięcie społeczne wokół problemów miłości, małżeństwa, ale także społecznych ról płci przyczynia się do narastania owej niepewności. Jednostki w późnej nowoczesności stają się zależne od tych nielicznych związków, gdyż pozwalają im one na budowanie poczucia bezpieczeństwa i tworzenie własnej tożsamości. „Zaufanie odgrywa rolę w czystych związkach, podtrzymywanych raczej przez wzajemne ujawnienie osobistych myśli i uczuć, niż przez zakotwiczenie w kryteriach zewnętrznych wobec związku jak powinności społeczne czy tradycyjne zobowiązania. Czysty związek jest przez to wysoce refleksyjny, wymagający stałej pracy, by go podtrzymywać.”[321] Jest to powrót do pojęcia zaangażowania osobistego (*facework commitment*), opartego na wzajemnej bliskości i intymności. To zaangażowanie wymaga jednak stałego wysiłku ze strony partnerów by je podtrzymywać. Można więc spojrzeć na ten problem inaczej, z punktu widzenia teorii ryzyka. Choć Giddens dostrzega znaczenie ryzyka, to jednak nie próbował powiązać tych pojęć na poziomie relacji osobistych. Czystej relacji towarzyszy ciągle ryzyko, iż zostanie ona zerwana. Jest to źródłem bezustannej niepewności (znacznie wyższej niż np. w przypadku przyjaźni), a zaufanie w takiej czystej relacji pełni funkcję redukcji ryzyka. Jednostki, ufając sobie wzajemnie, zachowują się tak, jak gdyby ryzyko nie istniało. Czysta relacja opierająca się na wzajemnej bliskości partnerów wymaga ufnej wymiany myśli i sekretów. Ta ufność jest niezbędna dla podtrzymania związku i zredukowania obaw związanych z odejściem partnera. Zaufanie w związku ma charakter zaufania wzajemnego w sensie Colemana – zwiększa wzajemną wiarygodność partnerów i szanse, że okażą się wiarygodni. Gdy jednak związek taki się rozpadnie, jednostka, która wczoraj była „bliskim”, dzisiaj staje się „obcym”. Dlatego też, choć zaufanie w czystej relacji można uznać za mechanizm redukujący ryzyko z nią związane, dodaje ryzyko w postaci samego zaufania. To, o czym powiedzielibyśmy i co de facto powiedzieliśmy bliskiej nam osobie, nie powiedzielibyśmy obcej osobie, ale teraz tego się już cofnąć nie da.

[320] Idem: *The Consequences*…, s. 121.
[321] D. Lupton: *op. cit.*, s. 80.

Podsumowaniu teorii zaufania w ujęciu Giddensa, powinna towarzyszyć lista zarzutów, stawianych pod jej adresem, te jednak kierowane są pod adresem całościowej koncepcji ponowoczesności. Problem polega na tym, iż trudno mówić o „teorii zaufania" w ujęciu Giddensa. Raczej można powiedzieć, że stanowi ono nośny i chwytliwy koncept pozwalający na analizę złożonych zjawisk nowoczesności. Nie jest to więc teoria zaufania, co więcej, koncepcja zaufania, choć kluczowa, nie jest spójnie przez Giddensa wyłożona. Zaufanie analizowane jest tutaj przede wszystkim na poziomie jednostka – jednostka i jednostka – systemy abstrakcyjne. Należałoby oczekiwać, że konsekwentnie rozwijana będzie relacja zaufania i jej rola w ramach systemu społecznego. Jest to jednak robione niejako bocznymi drzwiami. Giddens wskazuje na znaczenie zaufania dla określonych sfer życia jednostki: tożsamości, bezpieczeństwa ontologicznego, systemów abstrakcyjnych i czystych relacji, następnie wskazuje na znaczenie tych elementów dla funkcjonowania społeczeństw w późnej nowoczesności. Brak tutaj pewnej „myśli przewodniej" dla roli zaufania w nowoczesności, a nawet można powiedzieć, że służy ono autorowi do „rozwiązania" pewnych ogólnych problemów socjologicznych.

2.5. Socjologiczna teoria zaufania Piotra Sztompki

Prezentowane w poprzednich podrozdziałach koncepcje zaufania ujmowanego z różnych perspektyw ilustrują nie tylko różnorodność stanowisk teoretycznych. Równie ważne jest dostrzeżenie wzajemnej komplementarności tych ujęć teoretycznych. Tworzony na różnych polach dorobek teoretyków zaufania wymagał uporządkowania i usystematyzowania, a wreszcie podsumowania i zestawienia w ramach jednej koncepcji teoretycznej. Zadania tego podjął się Piotr Sztompka, tworząc przez ostatnich kilkanaście lat swoją socjologiczną teorię zaufania.[322]

[322] P. Sztompka: *Vertrauen: Die Fehlende Ressource in der Postkommunistischen Gesellschaft*. "Koelner Zeitschrift für Soziologie und Socialpsychologie". Sonderheft 35/1995: *Politische Institutionen in Wandel*. Red. B. Nedelmann, s. 254-276; Idem*: La fiducia nelle societa post-comuniste*. Messyna 1996; Idem: *Trust and Emerging Democracy: Lessons from Poland*. "International Sociology". 1(11)/1996, s. 37-62; Idem: *Introduzione alla teoria della fiducia*. W*: Multiculturalismo e Democrazia*. Red. F. Crespi, R. Segatori. Rzym 1996, s. 49-72; Idem: *Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych: zaufanie, lojalność, solidarność*. „Studia Socjologiczne" 4/1997, s. 5-20; Idem: *Trust, Distrust and Two Dilemmas of Democracy*. "European Journal of Social Theory", 1/1998, s. 19-32; Idem: *Mistrusting Civility: Predicament of a Post-Communist Society*. W: *Real Civil Societies*. Red. J. C. Alexander. Londyn 1998, s. 191-210; Idem: *Prolegomena do teorii zaufania*. W: *Idee a urządzanie świata społecznego. Księga jubileuszowa dla Jerzego Szackiego*. Red. E. Nowicka, M. Chałubiński. Warszawa 1999, s. 95-110; Idem: *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge 1999; Idem: *Trust:*

Przyczyną fundamentalnych różnic między poszczególnymi koncepcjami zaufania było ich osadzenie w ramach szerszych paradygmatów teoretycznych, stąd, chcąc uniknąć podobnych ograniczeń, Sztompka przyjął postawę: „metodycznego eklektyzmu" polegającą na komplementarnych zastosowaniach idei pochodzących z różnych koncepcji teoretycznych.[323] Pełny wykład teoria zaufania otrzymała w 1999 roku wraz z wydaniem *Trust: A Sociological Theory*, która została przełożona na wiele języków (m.in. na chiński). W roku 2007 ukazało się jej polskie wydanie, uaktualnione o nowe elementy dorobku teoretycznego autora. Swoim zakresem obejmuje kontekst kulturowy rozwoju koncepcji zaufania na gruncie socjologii, pojawienia się miękkich zmiennych kulturowych, wyłożenie idei zaufania wraz z usystematyzowaniem dotychczasowego dorobku teoretycznego, wprowadza szereg kategoryzacji pojęciowych dotyczących zmiennych związanych z zaufaniem, formułuje model powstawania i odtwarzania się kultury zaufania/nieufności, omawia funkcje zaufania oraz aplikacje teorii do zagadnień demokracji, nauki i globalizacji. Wielość zagadnień poruszonych przez Sztompkę powoduje, iż nie sposób systematycznie omówić tę pracę w całości, więc z konieczności należy się skupić na najważniejszych zagadnieniach, które stanowią trzon koncepcji teoretycznej

2.5.1. Definicja zaufania

Sztompka definiuje zaufanie jako zakład dotyczący przyszłych niepewnych działań innych ludzi. Definicja ta zwraca uwagę na dwa aspekty zaufania. Po pierwsze, na zaufanie jako swoisty hazard, na ryzyko zawarte w naszym przekonaniu dotyczącym działań innych. Przyjęcie tego założenia oznacza, iż postępujemy w taki sposób, jak gdyby owego ryzyka nie było. Ufając, zawieszamy niepewność i działamy tak, jak w sytuacji pewności. Z drugiej strony, definicja wskazuje ukierunkowanie na innych. Jak zwraca uwagę Sztompka „zaufanie odnosi się do działań innych osób"[324], jest więc formą działania społecznego, z definicji nakierowanego na innych. Tak więc niejako, z definicji, nie możemy ufać samym sobie, jedynym wyjątkiem jest sytuacja, gdy spojrzymy na siebie jako na quasi-

---

Cognition, Expectation, Action. "Archives Europeennes de Sociologie" 3(46)/2005, s. 432-436; Idem: *Trust in a Globalizing Society*. W: *Cultural Change, Social Problems and Knowledge Society*. Red. C. Marcuello, J. L. Fandos. Saragossa 2006; Idem: *New Perspectives on Trust*. "American Journal of Sociology" 3(112)/2006, s. 905-919; Idem: *Trust in Science: Robert K. Merton's Inspirations*. "Journal of Classical Sociology: 2(7)/2007, s. 211-220; Idem: *Zaufanie*….

[323] Idem: *Zaufanie*…, s. 19.

[324] Ibidem, s. 70.

obcego. Mówimy wtedy, że nie możemy sobie ufać, traktując siebie jako jednostkę pozostającą w danym momencie poza naszą kontrolą. Sztompka podobnie jak Luhmann traktuje ryzyko w ramach dyskursu aktywności, przytaczając rozróżnienie między zaufaniem, przekonaniem i nadzieją. Przekonanie i nadzieja podobnie jak u Luhmanna zaliczane są do dyskursu bierności i fatalizmu, natomiast zaufanie związane jest ściśle z działaniem. Sam akt ufności jest formą działania. Ufając, podejmuję działania wobec innej osoby, podejmuję ryzyko związane z tym działaniem. Przyjęta przez Sztompkę definicja zaufania determinuje także postrzeganie nieufności. Nieufność nie jest po prostu przeciwieństwem zaufania, ale raczej jego odwróconą formą. Ta sama definicja może odnosić się do zaufania jak i nieufności: nieufność jest zakładem podejmowanym na temat niepewnych, przyszłych działań innych ludzi. Innymi słowy, nieufność to zaufanie ze znakiem minus, to zwierciadlane odbicie zaufania. Kiedy np. komuś ufam i pożyczam mu książkę, zakładam, iż ją zwróci i jej nie zniszczy, kiedy natomiast komuś nie ufam, a w konsekwencji nie pożyczam książki, również dokonuję podobnego założenia, że ta osoba nie zwróci mojej własności lub też o nią odpowiednio nie zadba. Nie należy jednak mylić pojęć nieufności i braku zaufania. Sztompka wskazuje, iż zarówno zaufanie, jak i nieufność opierają się na konkretnych oczekiwaniach i szacunku wiarygodności, natomiast sytuacja braku zaufania, to sytuacja zarazem braku zaufania i nieufności. W ramach koncepcji Sztompki jest pojmowana dwojako: jako „zawieszenie oczekiwań i działań wobec innych, którzy są potencjalnie dla nas istotni, ale o których nie mamy wyrobionego przekonania”[325] bądź też odnosi się „do przejściowej fazy w procesie budowania zaufania lub jego atrofii”[326]. Te dwa sposoby pojmowania braku zaufania nie są różne, ale raczej oznaczają to samo na dwóch różnych poziomach analizy: jednostkowym i systemowym. W obu przypadkach oznaczają niezdolność do oceny i przyjęcia stanowiska zaufania lub nieufności. Stanowią punkt zerowy osi zaufania, między zaufaniem a nieufnością. Sztompka wskazuje, iż charakter tego braku zaufania zależy od stanu wcześniejszego, a konkretnie, czy jest to moment zawieszenia oceny do chwili zdobycia informacji niezbędnych do określenia wiarygodności, czy też raczej jest stanem przejściowym, wyrazem zmiany naszych przekonań.

[325] Ibidem, s. 99.
[326] Ibidem, s. 73.

2.5.2. Rodzaje zaufania

Sztompka wskazuje, iż nasze zaufanie jest zawsze skierowane ku innym ludziom. Choć ludzie zawsze pozostają docelowym obiektem zaufania, to komu i czemu ufamy, może się różnić. Na tej podstawie można wyłonić kilka rodzajów obiektów zaufania. Zaufanie osobowe – kierowane jest ku ludziom, których znamy osobiście, stykamy się z nimi twarzą w twarz, wchodzimy w bezpośrednie relacje np. członkowie rodziny, sąsiedzi, koledzy z pracy, przyjaciele.

a) Zaufanie wobec kategorii społecznych – stanowi przypadek graniczny między zaufaniem osobowym i społecznym, zaufanie i nieufność kierowane są do przedstawicieli różnych kategorii społecznych wyróżnianych wg płci, rasy, wieku, pochodzenia etnicznego czy statusu majątkowego. Problem związany z tą kategorią, to jej silne związanie ze stereotypami np. „nie można ufać czarnym".
b) Zaufanie pozycyjne – kierowane do przedstawicieli danych ról społecznych, zawodów, stanowisk, urzędów niezależnie od ich indywidualnych przymiotów np. zaufanie wobec lekarzy. Łatwo zauważyć, że poszczególne zawody i role społeczne różnią się wielkością wyrażanego wobec nich zaufania. Można wyróżnić także takie role, które na zaufaniu się opierają i nazywane są czasem zawodami zaufania publicznego. W niektóre role zaufanie jest niejako wpisane instytucjonalnie np. celnicy, konduktorzy. Możemy także wyróżnić takie role, które naszego zaufania nie wzbudzają np. sprzedawca na arabskim bazarze, tajny agent.
c) Zaufanie do grup społecznych – kierowane jest do zbiorowości ludzi, których łączy szczególna więź społeczna np. ufam studentom studiów dziennych, a nie ufam studentom studiów zaocznych.
d) Zaufanie instytucjonalne – kierowane jest do złożonych bytów organizacyjnych, angażujących dużą liczbę anonimowych uczestników. Jak się łatwo domyślić, zaufanie wobec poszczególnych instytucji jest różne. Co więcej, te same instytucje mogą cieszyć się większym lub mniejszym zaufaniem poszczególnych grup społecznych. Pewne instytucje mogą awansować w hierarchii zaufania, a inne je tracić.

e) Zaufanie proceduralne – jest to szczególna forma zaufania kierowana wobec „zinstytucjonalizowanych praktyk lub procedur”[327]. Zaufanie nasze kierowane jest w istocie do tych, którzy te procedury utworzyli i którzy te procedury stosują. Ufamy, że procedury te zapewnią nam osiągnięcie pożądanych rezultatów, np. nauka jako najlepsza metoda dochodzenia do prawdy.[328] Zaufanie proceduralne można potraktować jako swoistą odmianę zaufania instytucjonalnego.
f) Zaufanie technologiczne – kierowane jest do systemów abstrakcyjnych[329], od których jesteśmy zależni w naszym życiu, a których zasady funkcjonowania nie są nam znane np. sieci komunikacyjne, energetyczne, wodociągowe. Zaufanie kierowane jest tutaj do projektantów i operatorów tych złożonych systemów, których osobiście pewnie nigdy nie poznamy.
g) Zaufanie konsumpcyjne – może być kierowane wobec określonego typu towarów; towarów produkowanych w danym kraju, a także towarów określonych firm. Nasze zaufanie do samochodów danej marki nie odnosi się jednak to tego obiektu materialnego, lecz znów do inżynierów i projektantów, którzy dany samochód zaprojektowali oraz do pracowników, którzy go zmontowali. W ten sposób, pewne firmy mogą budować wizerunek producentów samochodów niezawodnych i trwałych. Zaufanie konsumpcyjne można oczywiście kierować do mniej specyficznych sytuacji np. ufamy, że książki danego autora są dobre, więc je kupujemy.
h) Zaufanie systemowe – „obiektami zaufania są ogólne właściwości systemu społecznego, porządku społecznego albo ustroju”.[330] Zaufanie systemowe jest kierowane do całego systemu społecznego i jego uczestników. Sztompka wiąże pojęcie zaufania systemowego z pojęciem bezpieczeństwa egzystencjalnego[331] i legitymizacji.[332] Każdej formie legitymizacji odpowiada inna forma zaufania, kierowana wobec innych obiektów. Wydaje się rozsądne dookreślić zaufanie systemowe i rozszerzyć je nie tylko na całościowy system społeczny, ale także na jego funkcjonalne subsystemy.

[327] Ibidem, s. 107.
[328] Por. Ibidem, r. 9.
[329] Por. A. Giddens: *The Consequences*…, s. 27.
[330] P. Sztompka: *Zaufanie*…, s. 109.
[331] Por. A. Giddens: *The Consequences*…; E. Ericsson: *op. cit*.
[332] M. Weber: *Gospodarka*…, s. 23-25.

i) Zaufanie uogólnione – jest specyficzną formą zaufania, kierowaną ku uogólnionym innym, których nie znamy. Nie do końca jasne wydaje się rozróżnienie między zaufaniem uogólnionym a rozpowszechnieniem się kultury zaufania. Zaufanie uogólnione wykorzystywane jest w badaniach w ramach teorii kapitału społecznego jako wskaźnik poziomu zaufania w społeczeństwie. Sztompka wskazuje także, iż uogólnione zaufanie można odnieść do koncepcji impulsu moralnego, skłonności osobowościowej do zaufania.

Obok wymienionych powyżej obiektów zaufania Sztompka wymienił także wtórne obiekty zaufania. Zagadnienie to wiąże się z koncepcją Colemana zaufania zapośredniczonego, która została rozszerzona. „Takie wtórne zaufanie, zapewniające fundament dla naszego zaufania pierwotnego, może pojawić się pod wieloma postaciami i na różnych poziomach w naszym tworzeniu zaufania”[333]. Zaufanie zapośredniczone pozwala na uwiarygodnienie obiektów zaufania pod warunkiem, że ufamy agendom pośredniczącym. Rolę pośrednika mogą pełnić jednostki, ale równie dobrze mogą to być instytucje, których rola polega tutaj na egzekwowaniu wiarygodności od obiektów zaufania podstawowego. Funkcjonowanie agend kontrolnych cechuje specyficzna logika. Przede wszystkim, obniżają one ryzyko związane z pokładaniem zaufania, gdyż jednostka może się do nich odwołać z prośbą o pomoc i interwencję w sytuacji, gdy pierwotne obiekty zaufania nie wywiązują się ze swoich zobowiązań. Na poziome systemowym agendy takie pełnią więc funkcję uwiarygodniającą dany system. Dopóki agendy te funkcjonują i w sytuacji nadużycia zaufania ingerują, wymierzając sankcje łamiącym zaufanie, poziom zaufania systemowego będzie stosunkowo wysoki, kiedy jednak agendy te stają się nadaktywne, kiedy muszą interweniować bez przerwy, wtedy upowszechnia się klimat nieufności i zaufanie systemowe spada.

Posługując się koncepcją obiektów zaufania można zanalizować jak rodzi się zaufanie i jak podlega erozji. Poszczególne formy zaufania nie są bowiem izolowane, lecz cechują je specyficzne relacje. Zaufanie wobec danej jednostki (osobiste) może zostać uogólnione na wszystkich przedstawicieli danego zawodu (pozycyjne). Zaufanie do dr. Kowalskiego może zostać uogólnione na wszystkich lekarzy, natomiast zaufanie pozycyjne może przenieść się na poziom instytucji – zaufanie do szpitali. Co więcej, w niektórych przypadkach to zaufanie osobiste może podnieść

[333] P. Sztompka: *Trust: A Sociological*…, s. 47.

zaufanie instytucjonalne np. zaufanie do Rzecznika Praw Obywatelskich, zaufanie do papieża. Zaufanie instytucjonalne może przenieść się na poziom systemu np. zaufanie do całego systemu służby zdrowia. Analogicznie funkcjonuje kształtowanie się nieufności: nieufność do danej jednostki może przenieść się na pełnioną przez nią rolę społeczną (np. nieufność wobec konkretnych polityków może przenieść się na wszystkich polityków), a dalej na instytucje (np. zajmowane przez nich urzędy państwowe) i cały system. Jednakże ta możliwość przenoszenia się zaufania z jednego poziomu na drugi wcale nie musi zostać spełniona. Możliwe jest rozpowszechnione w populacji zaufanie do systemu demokratycznego przy wyraźnie rozgraniczonej nieufności do polityków. Zjawisko to staje się powszechne w demokracjach współczesnych. Wydaje się jednak, że jednostki poszukują pewnej zgodności ontologicznej i na dłuższą metę niewiarygodność polityków musi prowadzić do destrukcji zaufania systemowego[334].

2.5.3. Oczekiwania towarzyszące zaufaniu

Zaufanie kierowane do poszczególnych obiektów może się znacząco różnić treścią oczekiwań. Związek oczekiwań z aktem zaufania przyjmuje określony charakter, jak ujmuje to Sztompka: „W mojej koncepcji sprawa jest jednoznaczna: akt zaufania wynika z pewnych oczekiwań, uprawdopodabniających korzystne dla nas działanie partnera. Liczę, że będzie uczciwy, więc pożyczam mu pieniądze."[335] To spodziewane zachowanie może znacząco się różnić. Nie każdy akt zaufania wiąże się z oczekiwaniami wzajemności, nie każdy akt zaufania jest znany parterowi (np. zaufanie wobec danych linii lotniczych). Oczekiwania mogą także być wcześniejsze lub zrodzone przez sam akt zaufania. Analizując oczekiwania niezależne od samego aktu zaufania, Sztompka podzielił je na ogólne kategorie oczekiwań[336]:

1. Oczekiwania efektywnościowe – dotyczą instrumentalnych właściwości oczekiwań podejmowanych przez innych[337]

a) regularności, przewidywalności, stałości, ciągłości, konsekwencji działań innych
b) uwagi, koncentracji na działaniu

[334] Obniżające się wskaźniki zaufania do demokracji w poszczególnych państwach demokratycznych wydają się potwierdzać to przypuszczenie.
[335] Idem: *Komentarz autora do recenzji*. „Studia Socjologiczne" 2(161)/2001, s. 104.
[336] Lista oczekiwań formułowana przez Sztompkę podlegała przemianom wraz z rozwojem koncepcji. Ogólne kategorie pozostały bez zmian, różnice dotyczą wylistowań konkretnych oczekiwań. Por.: Idem: *Prolegomena*…, s. 96; Idem: *Zaufanie*…, s. 122-128. W niniejszej pracy skorzystano z najnowszej wersji kategorii oczekiwań.
[337] Idem: *Zaufanie*…, s. 122.

c) zasadności działania, sensowności działań
d) skuteczności, kompetencji, dyscypliny, efektywności, dokładności

2. Oczekiwania aksjologiczne – odnoszą się do moralnych właściwości działań podejmowanych przez partnerów
a) odpowiedzialności moralnej – działania honorowego, godnego, zgodnego z normami moralnymi,
b) życzliwości, delikatności, taktu, „ludzkiego traktowania"
c) prawdomówności, szczerości
d) lojalności
e) sprawiedliwości, bezstronności, uczciwości

3. Oczekiwania powiernicze[338] - oznaczają obowiązek stawiania w określonych sytuacjach cudzych interesów ponad swoim własnym
   a) bezinteresowności
   b) współczucia i troski
   c) działań przedstawicielskich – działania w imieniu innych, troska o ich interesy
   d) życzliwości i szczodrości, opieki, pomocy, ochrony, wrażliwości
   e) miłości

Oczekiwania efektywnościowe, nazywane także instrumentalnymi lub twardymi są najmniej ryzykowną formą zakładu podejmowanego w sytuacji zaufania. Prawdopodobieństwo, że ludzie będą zachowywali się w sposób regularny, przewidywalny i konsekwentny, jest stosunkowo duże. Oczekiwania owe opisują to, co można nazwać „zaufaniem egzystencjalnym". Oczekiwania te funkcjonują w zasadzie na poziomie pozarefleksyjnym, a ich nadużycie wywołuje zdumienie i oburzenie. W sytuacjach anomii, kiedy cały porządek społeczny zostaje zaburzony, poczucie bezpieczeństwa egzystencjalnego może zostać podważone.[339] Oczekiwanie uwagi ze strony partnera też jest mało ryzykowne, natomiast oczekiwanie sensowności jest już bardziej ryzykowne, gdyż nie wszyscy działają racjonalnie. Jeszcze bardziej wymagające są oczekiwania kompetencji i skuteczności, gdyż osób

[338] R. Dahrendorf określa je jako reprezentacyjne, a B. Barber jako powiernicze. Por. B. Barber: *op. cit.*
[339] P. Sztompka: *Zaufanie*…, s. 123.

kompetentnych jest zdecydowanie mniej niż racjonalnych. Tak więc oczekiwania efektywnościowe wyszczególnione przez Sztompkę układają się hierarchicznie od najmniej ryzykownych po najsilniejsze oczekiwania.

Oczekiwania aksjologiczne wraz z oczekiwaniami powierniczymi nazywane bywają miękkimi oczekiwaniami. Wiążą się one z większymi wymaganiami niż efektywnościowe, gdyż odnoszą się do moralnych właściwości obiektów zaufania. Osób moralnych jest jednak mniej niż kompetentnych, co czyni ich zaspokojenie mniej prawdopodobnym. Jednakże w porównaniu z pozostałymi oczekiwaniami aksjologicznymi oczekiwanie moralności jest najmniej ryzykowne. Oczekiwanie życzliwości jest bowiem silniejsze niż moralności. Nie każdy, kto postępuje uczciwie musi być nam życzliwy. Jeszcze bardziej ryzykownym założeniem jest oczekiwanie prawdomówności, gdyż „kłamstwo i oszustwo to dość powszechne ludzkie przywary".[340] Najsilniejsze oczekiwania aksjologiczne to oczekiwania lojalności, sprawiedliwości i uczciwości.

Oczekiwania powiernicze również zaliczane są do oczekiwań „miękkich". Różnią się od oczekiwań aksjologicznych nie tyle stopniem, co uszeregowaniem priorytetów. W ramach oczekiwań aksjologicznych spodziewamy się, że jednostki będą kierowały się własnym interesem, jednocześnie kierując się regułami moralnymi i nie czyniąc nam szkody. Oczekiwania powiernicze obejmują specyficzny zakres, kiedy spodziewany się, iż nasze interesy będą priorytetowe dla innych, że przedłożą dobro nasze nad swoje (rzecz jasna w określonych sytuacjach).[341] Oczekiwania powiernicze są silniejsze od aksjologicznych, gdyż altruistów jest mniej niż ludzi moralnych, rośnie więc prawdopodobieństwo niespełnienia naszych oczekiwań. Sztompka nazywa tę formę zaufania opartą o oczekiwania powiernicze zaufaniem roszczeniowym, a spełnienie tych oczekiwań wiarygodnością opiekuńczą. Oczekiwania powiernicze również ułożone są hierarchicznie, gdyż jak widać, bezinteresowność jest słabszym założeniem niż miłość.

W przypadku zaufania, oczekiwania twarde są więc bardziej racjonalne niż miękkie. Odwrotna logika rządzi wyrażaniem nieufności. Najbardziej racjonalnie jest spodziewać się, iż jednostki nie spełnią naszych oczekiwań aksjologicznych. Powątpiewanie w miłość czy altruizm innych wydaje się całkiem rozsądną taktyką. Znacznie ryzykowniejsze jest oczekiwanie działań niemoralnych ze strony innych,

[340] Ibidem, s. 125.
[341] P. Sztompka przywołuje tutaj pojęcie „spolegliwości" w rozumieniu Kotarbińskiego.

gdyż przecież nie wszystkie jednostki postępują amoralnie. Najsilniejszą formą nieufności jest powątpiewanie w racjonalność i przewidywalność innych. Założenie, iż wszyscy inni są szaleni, jest wręcz oznaką choroby psychicznej. Sztompka wprowadza także rozróżnienie na słabe i mocne formy tych oczekiwań. W formie słabej oczekiwania te odnoszą się tylko do postępowania partnera względem nas (oczekuję, że partner będzie wobec mnie uczciwy), natomiast oczekiwanie mocne stanowi rozszerzenie tych oczekiwań na wszystkie jednostki (oczekuję, że będziesz wobec wszystkich tak samo uczciwy). Niespójność zachowań partnera (jest uczciwy wobec mnie, ale nie wobec innych) nie sprzyja budowaniu zaufania. Liczymy na pewną spoistość moralną partnera.

Rozważając zagadnienie oczekiwań wobec partnera, trzeba zauważyć, iż kierowane jest ono zawsze wobec kogoś. Przyjmuje ono postać zaufania pozycyjnego lub instytucjonalnego. Oczekiwania kierowane wobec przedstawicieli różnych ról społecznych mogą się znacząco różnić. Nasze oczekiwania wobec przyjaciela mają najczęściej charakter aksjologiczny lub powierniczy. Kompetencja przyjaciela ma dla nas mniejsze znaczenie niż jego bezinteresowna pomoc. Wobec jednostek pełniących niektóre role zawodowe kierujemy przede wszystkim oczekiwania efektywnościowe, twarde oczekiwania np. od pilota samolotu; wobec jeszcze innych, kierujemy oczekiwania zarówno miękkie jak i twarde np. od lekarza. Ludzie różnią się między sobą naciskiem kładzionym na pewne rodzaje oczekiwań. Osoby bogate znacznie częściej wskazują na oczekiwania efektywnościowe, podczas gdy jednostki ubogie odwrotnie – podkreślały miękkie oczekiwania. Kolejną istotną zmienną jest wykształcenie: jednostki posiadające wyższe wykształcenie podkreślały oczekiwania twarde, a osoby o niższym wykształceniu podkreślały oczekiwania miękkie. Można to wyjaśniać tym, iż jednostki bogate i wykształcone cechują się wyższym poziomem kompetencji i sprawności. Tego też oczekują od innych, zgodnie z zasadą, że łatwiej nam zaufać ludziom podobnym do nas. Odwrotnie jednostki, którym nie udało się osiągnąć takiego sukcesu, podkreślają cechy oparte nie na osiągnięciach, tylko cechy przypisane jednostkom, np. uczciwość.

2.5.4. Szacowanie wiarygodności

Ważnym problemem dotyczącym zaufania jest to, dlaczego decydujemy się zaufać innym, co kryje się za samym aktem zaufania, co stanowi jego podstawę? Sztompka wyróżnia trzy filary zaufania, na których się ono opiera: szacowaną wiarygodność, impuls zaufania i kulturę zaufania.

Szacowania wiarygodności dokonujemy na podstawie różnego rodzaju kryteriów. Sztompka wyróżnił trzy podstawowe kategorie szacowania wiarygodności.[342]

1. Wiarygodność inferowana
    a) obietnice
    b) projekcja interesu partnera
    c) charakter
    d) status i rola
2. Wiarygodność immanentna
    a) reputacja
    b) aktualne osiągnięcia
    c) wizerunek
3. Wiarygodność kontekstowa
    a) agendy egzekwujące wiarygodność
    b) samoograniczenie
    c) warunki zewnętrzne

Wiarygodność inferowana odnosi się do perspektywy jednostki obdarzanej zaufaniem. Wiarygodność partnera możemy więc wnioskować pośrednio (inferować) na różne sposoby. Najprostszym, jest jego deklaracja słowna, zapowiadająca jego intencje i działania, jakie wobec nas poweźmie. Zawodność obietnic wynika z tego, że nasz partner może kłamać lub też, nie ma obiektywnych możliwości spełnienia obietnicy. Prawdomówność partnera jest więc podwójnie niepewna. Lepszym sposobem upewnienia się o wiarygodności partnera jest projekcja jego interesu.[343] Analizując interes partnera, możemy upewnić się o jego wiarygodności lub wręcz

[342] We wcześniejszych pismach wymianie były tylko 2 kategorie, kryteria wiarygodności inferowanej zostały dodane w najnowszej wersji teorii. Por.: Idem: *Prolegomena*…, s. 98; Idem: *Zaufanie*…, s. 153-217.
[343] Por. R. Hardin: *Trust*…, s. 173-200.

przeciwnie, nabrać podejrzeń. Jeśli nasza relacja jest dla partnera korzystna, to zyski z jednorazowego nadużycia zaufania są mniejsze niż te, które płyną z długofalowej współpracy. Gdy relacja ma charakter jednorazowy nasz partner nie ma interesu w podtrzymywaniu długofalowej wiarygodności (oszuści nęcący turystów z innych krajów tańszymi ofertami niż ceny rynkowe są tutaj najlepszym przykładem). Projekcja interesu nie dotyczy tylko stałości lub dorywczości relacji. Odnosi się też do problemu reputacji: jednostka, która zawiedzie zaufanie może stracić reputację, która sama w sobie stanowi bardzo cenny zasób potwierdzający wiarygodność. Monopolistyczna pozycja naszego partnera, wymusza na nas zaufanie, jednakże partner niekoniecznie musi spełnić nasze oczekiwania. Stawiając się na miejscu partnera i analizując jego sytuację, możemy ocenić, co z racjonalnego punktu widzenia mu się opłaca. Dochodzi tu także wspomniany już wcześniej problem możliwości wywiązania się ze zobowiązań. Nawet, jeśli wiarołomstwo nie leży w interesie naszego partnera, okoliczności mogą uniemożliwić mu wywiązanie się z tych zobowiązań. Ocena wiarygodności oparta o projekcję interesu nie jest niezawodna, w końcu partner niekoniecznie dokona takiej analizy własnej sytuacji lub też czynniki nam nieznane mogą zmieniać kontekst sytuacyjny i kalkulację interesów, przecież pewne cechy charakterologiczne (np. wybuchowość) mogą modyfikować zachowanie jednostki. Znajomość charakteru partnera jest kolejnym czynnikiem szacowania jego wiarygodności. Charakter rozumiany jako pewna stała, konsekwentna skłonność do zachowywania się w określony sposób pozwala nam na predykcję zachowań naszego partnera, abstrahując od kontekstu sytuacyjnego. Tak rozumiany charakter może być analizowany także w odniesieniu do instytucji. Określone instytucje mają pewne długofalowe strategie postępowania. Wiarygodność instytucji jest nie mniej istotna niż wiarygodność jednostki, a konsekwencja w działaniu jest elementem podnoszenia wiarygodności. Ocena wiarygodności w oparciu o charakter jednostki czy instytucji również nie jest niezawodna, gdyż zawsze może się zdarzyć, że działanie wobec nas będzie wyjątkiem w stosunku do dotychczasowych działań. Problem pojedynczego odstępstwa Sztompka przedstawia także w postaci skazy na charakterze: czy pojedynczy czyn popełniony przez partnera w przeszłości, sprzeczny z jego późniejszymi działaniami, powinien być brany zawsze pod uwagę, jako niezbywalny raz na zawsze, czy też późniejsze dokonania mogą zmazać pamięć o tamtym czynie? W grę wchodzi także zasada niesymetryczności zaufania: łatwiej zaufanie stracić niż zyskać, więc pamięć o takim zachowaniu może utrzymywać się

przez bardzo długi czas. Podobnie jak cechy charakterologiczne pozwalają nam przewidywać konsekwentne działanie jednostki, tak samo rola pełniona przez naszego partnera pozwala nam na stosowne oczekiwania konsekwencji w sposobie postępowania. Opierając nasz szacunek wiarygodności na roli pełnionej przez partnera, ufamy mu między innymi dlatego, że tę właśnie rolę pełni (np. wyznajemy wstydliwe fakty księdzu na spowiedzi właśnie dlatego, że jest księdzem). Sztompka wskazuje na szczególną rolę tzw. zawodów służebnych lub zawodów szczególnego zaufania. Wielość ról pełnionych przez jednostkę utrudnia nam ocenę wiarygodności, gdyż pewne role są bardziej a inne mniej istotne dla tej jednostki. Znalezienie centralnej roli pozwala na pewniejsze przewidywania, gdyż możemy słusznie spodziewać się, że jednostka będzie starała się spełnić oczekiwania przypisane tej roli. We współczesnych społeczeństwach często funkcję roli centralnej pełnią nasze role zawodowe,[344] stąd też intuicyjne zaufanie do przedstawicieli pewnych profesji najczęściej jest zasadne.

Wiarygodność immanentna ma charakter bardziej bezpośrednich wskazówek, dostępnych empirycznie obserwatorowi. Sztompka wyróżnia kryteria podstawowe, wymienione powyżej oraz pochodne: rekomendacje i referencje. „Reputacja to po prostu zapis przeszłych uczynków oraz cech jednostki, które można na podstawie tych uczynków wywnioskować."[345] Im dłuższy okres działań partnera jest nam znany, z tym większą pewnością możemy opierać nasze szacunki na wiarygodności. Reputacja może być także potraktowana jako cenny zasób jednostki, zwiększający jej szanse na dokonanie transakcji. Jeśli jednostka cieszy się reputacją wśród swoich partnerów, nie jest poddawana ciągłej kontroli. Zaufanie oparte na reputacji jest ślepe w tym sensie, że często pokładane jest rutynowo i bezrefleksyjnie. Partner o „sprawdzonej" reputacji nie wymaga naszego nakładu kontrolnego. Część funkcji zaufania wiąże się właśnie z reputacją. Ufność oparta na reputacji, to ufność bez kontroli (w rozumieniu bezpośredniego dozoru nad działaniami partnera), który może cieszyć się większą swobodą działań, np. autor, którego książki dotąd dobrze się sprzedawały, łatwiej wyda kolejną, niż ten, który dopiero debiutuje. Reputacja, jako ciąg działań partnera, może być nam dostępna bezpośrednio dzięki znajomości działań partnera (np. posiadamy już 4. samochód tej marki i wszystkie były niezawodne) lub też pośrednia (kilku moich znajomych posiadało samochody tej marki

[344] P. Sztompka: *Socjologia. Analiza społ*eczeństwa. Kraków 2002, s. 117 – 121.
[345] Idem: *Zaufanie*…, s. 166.

i nie skarżyli się na kłopoty). Gdy zachodzi konieczność odwołania się do doświadczenia innych, odwołujemy się do rekomendacji i referencji. Rekomendacje to opisy działań partnera np.: biografie, opowieści, relacje świadków,[346] natomiast referencje mają mniej bezpośredni charakter. Referencjami mogą stać się różne rzeczy np. długotrwała działalność (jeśli firma istnieje już ponad sto lat, to pewnie jest godna zaufania, gdyż tylu ludzi nie mogło się pomylić), związanie danej osoby z firmą lub instytucją cieszącą się prestiżem (np. członek komitetu noblowskiego, pracownik Rolls Royce'a), przynależność do śmietanki towarzyskiej lub znajomość ze znanymi ludźmi, świadectwa, certyfikaty, dyplomy, nagrody świadczące o osiągnięciach i dokonaniach jednostki. Zarówno rekomendacje jak i referencje stanowią formę zaufania zapośredniczonego,[347] a zaufanie do partnera zależy od zaufania do źródeł udzielających rekomendacji i gwarancji. Reputacja nie stanowi, co prawda, pewnej gwarancji dla aktu zaufania, jest jednak najpewniejszym spośród kryteriów immanentnych, gdyż jest budowana długotrwale. Granica między działaniami bieżącymi, a reputacją zależna jest od kontekstu. Jeśli środowisko cechuje się dużą zmiennością, osiągnięcia sprzed roku mogą stanowić już element reputacji (np. pracownik w dynamicznie rozwijającej się firmie), jeśli zaś środowisko ma charakter stabilny, budowanie reputacji może trwać długo, a działania sprzed roku stanowią niemal element działań bieżących (np. prace opublikowane przez teoretyka społecznego). Co więcej, reputacja jest ściśle związana z działaniami bieżącymi jednostki, gdyż pełnią one funkcję potwierdzania reputacji. Działania bieżące, jako kryterium szacowania wiarygodności partnera, pojawiają się, gdy informacje dotyczące działań przeszłych są niedostępne lub wzięte w nawias. Są też bardziej zawodne niż szacunki oparte na długotrwałym działaniu, gdyż niekoniecznie przekładają się na stałą linię działania. „Dlatego – jak wskazuje Sztompka – cenniejszym źródłem oceny wiarygodności przez prezentację w działaniu są sytuacje, gdy prezentacja taka następuje seriami, powtarzalnie i możemy ją obserwować przez pewien czas"[348], np. pasmo sukcesów sportowca w danym sezonie. Szacowaniu wiarygodności w oparciu o bieżące osiągnięcia służą np. okresy próbne, egzaminy, testy itp. Najbardziej zawodną formą kryteriów immanentnych jest opieranie się na wizerunku partnera, a więc na cechach bezpośrednio

[346] Ibidem, s. 168.
[347] Por. J. C. Coleman: *Foundations*…, s. 182.
[348] P. Sztompka: *Zaufanie*…, s. 178.

obserwowalnych. Na wizerunek składać się będzie fizjonomia, wygląd zewnętrzny (np. ubiór, otoczenie, posiadane rekwizyty, dobre maniery) oraz cechy społeczno demograficzne (płeć, rasa, wiek, pochodzenie etniczne). Fizjonomia partnera może budzić naszą ufność jak i nieufność, badania psychologiczne wskazują na pewne typy fizjonomii, które wzbudzają naszą sympatię i zaufanie (twarz podobna do dziecięcej). Na fizjonomię składać się będą także tembr głosu, sposób poruszania się. Obok fizjonomii ważnym składnikiem wizerunku jest sposób ubierania się, wykorzystywane rekwizyty: biżuteria, zegarki, okulary, buty, torebki itp. świadczące o statusie materialnym.[349] Na wizerunek partnera składają się także jego maniery, kultura osobista, takt[350], które muszą współgrać z wizualną częścią jego prezencji. Wizerunek jest tak samo ważnym kryterium dla wiarygodności jednostek, jak dla instytucji. Instytucje odwołują się do podobnych sposobów prezentacji i podkreślania wizerunku co jednostki, a wagę jaką temu przypisują, dobrze ilustruje rozkwit agencji PR, kreujących wizerunek firm, organizacji, a nawet urzędów. Dla organizacji miejscem szczególnie wrażliwym są tzw. punkty wejścia, a więc miejsca, gdzie jednostki z zewnątrz wchodzą w kontakt z organizacją: okienka w bankach i urzędach, infolinie, a ostatnio też strony internetowe. Od zachowania jednostek znajdujących się w tych punktach wejścia w dużym stopniu zależy poziom zaufania wobec tych instytucji. Elementami wizerunku są także siedziby firm: luksusowo urządzone biura, sale czy też marmurowe posadzki służą nie tyle popisywaniu się bogactwem instytucji, ile mają na celu wzbudzić zaufanie partnerów co do zdolności finansowych tej instytucji. Szczególnym elementem wizerunku są cechy społeczno – demograficzne jednostek. Jak zauważa Sztompka w grę wchodzą tu także uprzedzenia i stereotypy rozpowszechnione w danym społeczeństwie. Przynależność do grup etnicznych nie cieszących się wiarygodnością może prowadzić do wycofania zaufania już na samym początku np. powątpiewamy w uczciwość Cyganów, przedstawicieli innych narodowości obdarzamy pewnym zaufaniem a priori: np. ufamy w punktualność Szwajcarów czy solidność Niemców. Oczywiście obcość, pochodzenie etniczne zawsze mają pewien wpływ na szacowaną wiarygodność, na zasadzie skłonności do zaufania wobec tych, którzy są do nas podobni. Trzeba mieć świadomość

[349] O istotności tych elementów można przekonać się dzięki analizie sposobów szacowania wiarygodności przez kierowców taksówek w Belfaście i Nowym Jorku: D. Gambetta, H. Hamill: *Streetwise: How Taxi Drivers Establish Their Customer's Trustworthiness*. Nowy Jork 2005. Za: P. Sztompka: *Zaufanie*…, s. 83.

[350] P. Sztompka mówi tutaj o kompetencji kulturowej.

kulturowej relatywności tych ocen. Osoby pochodzące spoza naszego kręgu kulturowego mogą w inny sposób uwiarygodniać swój wizerunek, niż przyjęty w naszej kulturze. Ta relatywizacja ocen odnosi się nie tylko do różnić kulturowych między krajami, to, kto dokonuje oceny wiarygodności zupełnie zmienia zasady. Te same kryteria stosowane przez młodego yuppie i skinheada będą oznaczały coś zupełnie innego. Wizerunek osoby godnej zaufania w kryteriach yuppiszona może dla skinheada oznaczać, iż nie można takiej jednostce pod żadnym pozorem ufać. Ta relatywizacja odnosi się tak samo do pozostałych kryteriów: bieżące dokonania uwiarygodniające skinheada wobec jego kompanów będą skłaniały pozostałych członków społeczeństwa do daleko idącej nieufności. Reputacja gwarantująca zaufanie kumpli z celi nie pomoże nam zyskać zaufania pracodawcy na wolności. Choć wymienione kryteria immanentne różnią się stopniem pewności z jakim możemy opierać się na nich, to wszystkie podatne są na nadużycia. Najłatwiej manipulować wizerunkiem: stosunkowo łatwo można nabyć podróbki markowych produktów, kupić elegancki garnitur. Trochę trudniej nabyć odpowiednie kompetencje „człowieka kulturalnego" czy poprawić własną fizjonomię. Również bieżące działania nie gwarantują, iż pokładane zaufanie nie zostanie zawiedzione: wszelkie sposoby unikania, omijania testów i egzaminów: np. poddawanie produktów pozornym testom jakości, ściąganie na egzaminie, doping w sporcie – wszystkie są sposobami na manipulację wskaźnikami bieżących osiągnięć,[351] w końcu nawet reputacja może podlegać manipulacji: biografia może zostać spreparowana lub wybielona, dyplomy kupione.

Wiarygodność kontekstowa opiera się na sposobach wymuszania wiarygodności partnera, choć niekoniecznie oznaczać to będzie bezpośrednie jej egzekwowanie. Bezpośrednie wymuszenie zobowiązań na partnerze możliwe jest dzięki zastosowaniu sankcji. Sankcje mogą łatwiej stosować jednostki posiadające jakąś władzę nad partnerem, natomiast jednostki tej władzy nie posiadające zawsze dysponują sankcją upublicznienia sytuacji, co odbije się na reputacji wiarołomnego partnera. Do sankcji odwołać się mogą nie tylko jednostki, ale także całe zbiorowości. Wraz z postępem nowoczesności samodzielne egzekwowanie zobowiązań coraz częściej zastępowane jest przez agendy zewnętrzne. Istnienie agend zewnętrznych, które sankcjonują działania jednostek i instytucji stanowi kontekst, w którym łatwiej

[351] Por. Idem: *Zaufanie*…, s.180.

jest nam zaufać, gdyż zmniejszamy potencjalne straty w przypadku niewiarygodności naszego partnera. Jeśli nasze zaufanie zostanie nadużyte, agendy te stanowią miejsce, gdzie możemy się odwołać. Pojęcie agend wywołuje skojarzenia z instytucjami takimi jak Rzecznik Praw Konsumenta, Rzecznik Praw Obywatelskich, nadzór bankowy i wiele innych niezależnych organów kontrolnych i odwoławczych. Jednakże agendy takie mogą mieć także charakter nieformalny np. rodzina, grono koleżeńskie. Odwołane się do nieformalnych agend odwoławczych skutkuje podobnie przywołaniem go do rozsądku, a gdy to nie pomaga nałożeniem sankcji. Sztompka podkreśla także rolę etosu zawodowego, wpajanego jego przedstawicielom, nakładającego wymogi zachowania się tych przedstawicieli. Stopień sformalizowania działań tych agend może być różny i odpowiednio odnosić się do różnych sfer życia. By agendy te mogły pełnić swoją rolę muszą zostać spełnione określone warunki: jednostki nie mogą być anonimowe, agendy muszą mieć swobodę działania i wymierzania stosownych sankcji oraz same muszą cieszyć się zaufaniem. Zasoby, którymi dysponuje jednostka można także przywołać jako czynnik uwiarygodniający, gdyż stanowią one dodatkowe zabezpieczenie. Podobną funkcję jak agendy pełnią stosowne rozwiązania instytucjonalne np. kontrakt, umowa, audyt. Te rozwiązania zapewniają większy stopień swobody, gdyż działają podobnie do agend egzekwujących wiarygodność. Kontrakt prawny stanowi zabezpieczenie wiarygodności partnera, gdyż niewywiązanie się ze zobowiązań może spotkać się z ich prawną egzekucją i sankcjami. Sztompka uznaje także tajemnicę zawodową jako formę, którą możemy tutaj zaliczyć, gdyż partner nie może wyjawić naszych tajemnic ani nie można go do tego zmusić. Szczególną formą jest np. udzielanie gwarancji przez producenta na oferowane dobra. Choć gwarancja z jego strony jest dobrowolna (nie ma obowiązku jej udzielić), to ma charakter formalny i umożliwia nam egzekucję zobowiązań producenta. Dobrowolne ograniczanie możliwości działania polega na rezygnacji partnera ze zwykłego poziomu wolności. Sztompka mówi, że partner „pali za sobą mosty" lub „wiąże sobie ręce"[352]. Ograniczenie możliwości działania czyni partnera bardziej wiarygodnym, gdyż w sytuacji nadużycia naszego zaufania poniósłby większe straty, albo inaczej, my mielibyśmy do dyspozycji silniejsze sankcje. Klasycznym przykładem jest wybór ślubu kościelnego (który można zawrzeć tylko raz) zamiast cywilnego. Odwrotnością tej sytuacji jest intercyza małżeńska, która

[352] Por. Ibidem, s. 206.

ułatwia partnerowi sytuację w przypadku nadużycia zaufania. Innymi słowy, rezygnacja z intercyzy zwiększa naszą wiarygodność względem partnera. Analogicznym instrumentem jest zaliczka lub zadatek, utrudniający klientowi rezygnację z zamówionego towaru. Sztompka zwraca także uwagę, na samozwrotne zastosowanie tej strategii, kiedy nie mogę ufać samemu sobie np. proszę przyjaciela, by nie pozwolił mi zbyt wiele wypić na przyjęciu, gdyż wiem, że łatwo tracę rachubę w takich sytuacjach. Kontekst sytuacyjny też ma wpływ na wiarygodność partnera. Czynniki sytuacyjne zwiększające wiarygodność partnerów to: jednakowa definicja sytuacji, relacja odbywająca się w niewielkich zbiorowościach przenikniętych silnymi, gęstymi więziami (np. w wiosce), uświęcony charakter miejsca (np. w kościele), okoliczności wymuszające wiarygodność pod groźbą natychmiastowych sankcji (np. ruch uliczny), możliwość wyboru partnera.

Szacowanie wiarygodności jest, jak to już było powiedziane, jednym z trzech filarów zaufania. Kolejnym jest pewien rys osobowościowy, pewna skłonność jednostki do zaufania. Zagadnienie to wiąże się z koncepcją „zaufania podstawowego" Giddensa[353]. Sztompka nawiązuje bezpośrednio do koncepcji „impulsu zaufania" Wilsona.[354] Impuls zaufania nie jest czymś wrodzonym, lecz raczej kształtuje się w wyniku pomyślnych doświadczeń socjalizacyjnych związanych z zaufaniem. Zaufanie podstawowe wywodzi się z zaufania niemowlęcia do tego, że opiekun powróci i troska o dziecko będzie podtrzymywana. Zaufanie podstawowe jest więc nie tyle świadomym aktem zaufania, ile nieartykułowanym impulsem. Wraz z rozwojem jednostki nawarstwienie się pozytywnych doświadczeń prowadzić będzie do wytwarzania się i umacniania tego impulsu. Impuls zaufania nie jest jedynym czynnikiem na podstawie którego jednostki opierają swoją decyzję zaufania, stanowi on raczej predyspozycję jednostki do zaufania. Jednak sam akt zaufania opierać się będzie na kalkulacji.

Trzecim filarem zaufania jest dominująca w danym społeczeństwie kultura zaufania lub nieufności[355]. Koncepcja kultury zaufania/nieufności stanowi nawiązanie do dorobku teorii kapitału społecznego. W ramach kultury zaufania rozpowszechniona jest reguła wzajemności, więc od jednostki oczekuje się, że będzie ufała partnerowi, natomiast partner powinien podobnie jej zaufać. Oczywiście kultura zaufania nie

[353] A. Giddens: *Nowoczesność…*, s. 51-60.
[354] J. Q. Wilson: *The Moral Sense*. Nowy Jork 1993. Za: P. Sztompka: *Zaufanie…*, s. 142.
[355] We wcześniejszych pracach P. Sztompka posługiwał się pojęciem kultura nieufności, które później zastąpił pojęciem kultury cynizmu. Por. R. Stivers: *Culture of Cynicism.* Oxford 1994.

eliminuje szacowania wiarygodności, ale raczej działa na zasadzie domniemania wiarygodności, innymi słowy, traktuje partnera jako wiarygodnego, dopóki nie udowodni, że nie jest godzien zaufania. Odwrotnie rzecz się dzieje w kulturze nieufności, gdzie domniemywa się niewiarygodność partnera: każdy jest traktowany jako potencjalnie niewiarygodny, dopóki nie udowodni swojej wiarygodności. Kultura zaufania nie ma również charakteru determinującego wybory dokonywane przez jednostki. Każdy z tych filarów wywiera wpływ na decyzję jednostki dotyczącą zaufania, a sam akt zaufania nie opiera się na żadnej z nich wyłącznie. Jak wielki wpływ na decyzję jednostki o zaufaniu wywierają poszczególne czynniki i jaka jest proporcja ich wpływu Sztompka nie wyjaśnia.

„Stawanie się" kultury zaufania

Kultura zaufania nie ma charakteru statycznego. Nie „jest", a „staje się".[356] Model stawania się kultury zaufania obejmuje kilka elementów. (Wykres 2.4.)

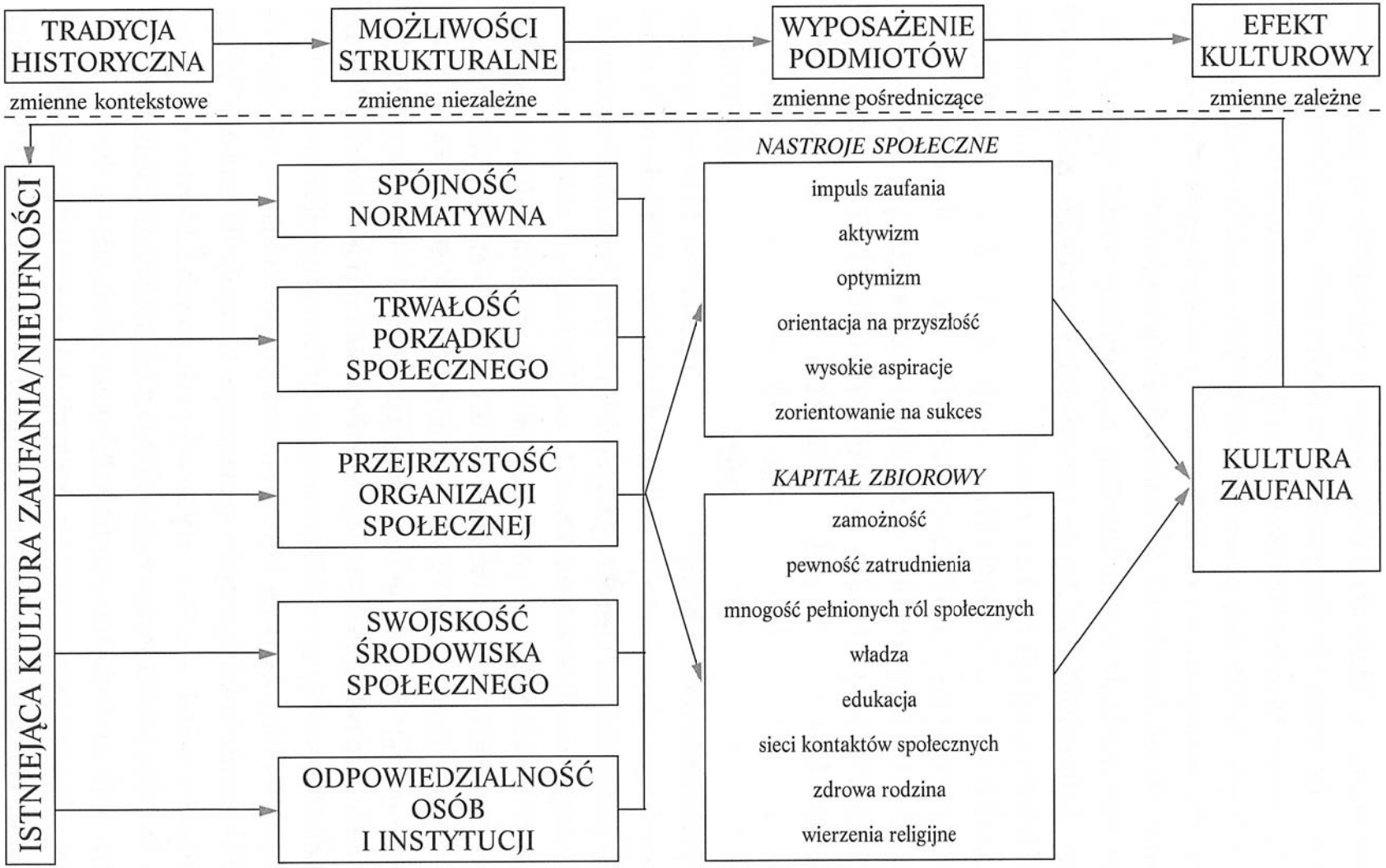
Pierwszym elementem jest istniejąca tradycja kultury zaufania lub nieufności (zmienne kontekstowe), która wywiera wpływ na rzeczywistość. Drugim elementem są warunki strukturalne (zmienne niezależne) sprzyjające budowaniu kultury zaufania:

1. Spójność normatywna. Trwałe normy prawne i moralne zwiększają stabilność, gdy są egzekwowane. Pozwala to na przewidywanie zachowań partnerów, a co za tym idzie zwiększa ich wiarygodność. Klimat sprzyjający zaufaniu budują takie normy jak solidność, wzajemność, lojalność. Spójność normatywna prowadzi do wytworzenia poczucia bezpieczeństwa egzystencjalnego. Odwrotnością spójności normatywnej jest stan anomii.

2. Trwałość porządku społecznego. Jeśli instytucje i struktury społeczne mają stabilny charakter, wytwarza się poczucie stabilności egzystencjalnej, przewidywalności i bezpieczeństwa wyrażające się w zaufaniu. Odwrotna sytuacja ma miejsce w sytuacjach radykalnej zmiany społecznej, kiedy stabilność życia społecznego zostaje podważona.

[356] P. Sztompka: *Society in Action: The Theory of Social Becoming*. Cambridge – Chicago 1991.

Wykres 2.4 Społeczne stawanie się kultury zaufania



Wykres za : P. Sztompka: *Zaufanie. Funadament społeczeństwa*. Kraków 2007, s. 292

3. Przejrzystość organizacji społecznej. Transparentność organizacji, dostęp do informacji o zasadach funkcjonowania i bieżących działaniach wytwarza poczucie kontroli sytuacji, stabilności, porządku. Niejawność, tajemniczość organizacji nie sprzyjają zaufaniu lecz podejrzliwości, poczuciu braku kontroli i nieprzewidywalności tych instytucji.

4. Swojskość środowiska społecznego. Znane, „oswojone" środowisko społeczne, „świat życia", „w jego skład wchodzą różne komponenty: krajobraz i ukształtowanie terenu, architektura, wnętrza i sposób ich urządzenia, kolory, smaki, zapachy, obrazy i tak dalej".[357] Odwrotnością familiarności jest obcość otoczenia. Jej wpływ na kontekst zaufania najlepiej widać wśród turystów i imigrantów, którzy czując się niepewnie reagują podejrzliwie. Jeśli nowe środowisko jest podobne do poprzedniego rodzi się swojskość, a z nią zaufanie.

5. Odpowiedzialność osób i instytucji. Liczne instytucje kontrolne dbające o realizację naszych uprawnień i egzekwowanie obowiązków wyznaczają pewne standardy postępowania i egzekwują je w praktyce. Możliwość odwołania się do takich instytucji sprzyja poczuciu bezpieczeństwa, przekonaniu o realności norm i ich obowiązywaniu, a w razie ich złamania o możliwości dochodzenia swoich praw. Odwrotnie, gdy agendy te są nieskuteczne lub ich brak, jednostki czują się niepewnie, gdyż stają się bezsilne wobec nadużyć i wiarołomstwa.

Obok czynników makrostrukturalnych istotne dla modelu wytwarzania się kultury zaufania są także czynniki jednostkowe, a więc nastroje społeczne i kapitał zbiorowy tych jednostek (zmienne pośredniczące). Nastroje społeczne sprzyjające wytwarzaniu się kultury zaufania to impuls zaufania, aktywizm, optymizm, orientacja na przyszłość, wysokie aspiracje jednostek przy jednoczesnej orientacji na sukces. Jak określa to Sztompka te czynniki składają się na pewien syndrom osobowościowy, którego rozpowszechnienie w społeczeństwie pozwala żywić nadzieję na wytworzenie się kultury zaufania. Obok cech jednostek istotne są też zasoby, którymi dysponują. Czynniki ułatwiające zaufanie to:

- Zamożność, gdyż w razie wiarołomstwa partnera łatwiej pokryć straty, nie są one tak dotkliwe.

- Pewność zatrudnienia, która daje poczucie bezpieczeństwa i stabilności.

[357] Idem: *Zaufanie*…, s. 279.

- Mnogość pełnionych przez jednostkę ról społecznych, która czyni ją mniej zależną od którejkolwiek z nich. Jednostka mając możliwość wyboru staje się „mniej zależna" od konkretnej roli, gdyż w przypadku nadużycia zaufania może ją zastąpić inną. np. nadużycie zaufania przez męża pozwala kobiecie łatwiej wyjść z roli żony, gdyż pełni wiele innych ról w tym zawodowe, które pozwalają jej na większą samodzielność. Alternatywne role, stanowią dla nas pewną asekurację, pozwalają nam łatwiej zaufać.

- Władza, którą jednostka dysponuje jest istotnym kapitałem pozwalającym jej na większa swobodę zachowania, w tym, na łatwiejsze zaufanie, zwłaszcza, gdy posiadamy władzę nad partnerem, w którym pokładamy nasze zaufanie. Władza może także posłużyć do wyegzekwowania zobowiązań innych, możemy więc swobodniej dokonywać aktów zaufania.

- Edukacja sprzyja ufności, gdyż ułatwia jednostce bardziej precyzyjną analizę wiarygodności partnera i ocenę sytuacji. Edukacja zwiększa także nasze zdolności adaptacyjne, elastyczność na rynku pracy i świadomość konsekwencji naszych działań, pozwala więc na swobodniejsze zachowanie, dzięki czemu nie jesteśmy uzależnieni tak bardzo od partnerów, np. jeśli pracodawca zawiedzie nasze oczekiwania, wtedy wykształcenie może ułatwić nam zmianę pracy.

- Sieć kontaktów społecznych, znajomości i koneksji ułatwia nam pokładanie zaufania w innych, rozszerzając krąg osób, którym ufamy, gdy weźmiemy pod uwagę fakt, iż sieci te mogą się często przeplatać, nakładać i łączyć,[358] krąg osób, które możemy obdarzyć zaufaniem rozszerza się. Trzeba tutaj chyba wspomnieć o dwojakości tych sieci: mogą one mieć charakter inkluzywny, wspierający zaufanie do innych, lub ekskluzywny, sprzyjający zaufaniu wewnątrz sieci, a wyrażający się nieufnością wobec ludzi spoza sieci.

- Rodzina również ma istotne znaczenie dla zaufania. To w ramach rodziny kształtuje się impuls zaufania. Rodzina zapewnia jednostce wsparcie, które umożliwia jej radzenie sobie z sytuacjami nadużycia zaufania. To z rodziną związane są niektóre nasze znajomości, i to dzięki wsparciu rodziny mogą zostać one aktywowane i wykorzystane.

- Religijność, wyznawanie jakiejś religii zapewnia wsparcie jednostkom w sytuacji, gdy musi radzić sobie z przeciwnościami losu. Współwyznawcy także

[358] Por. Ibidem, r. 5.

stanowią pewien krąg osób, którym łatwiej jest zaufać, oczekując od nich pewnej wiarygodności związanej z zasadami etycznymi wyznawanej religii. Już Weber wskazywał na znaczenie religii i wyznania dla prowadzonej działalności gospodarczej.

Wymienione elementy składają się na model powstawania i reprodukcji kultury zaufania/nieufności. Na istniejące w społeczeństwie tradycje kultury zaufania lub nieufności nakładają się warunki strukturalne, które mogą sprzyjać lub nie aktom zaufania lub nieufności. Jednostki będą korzystały z tych warunków strukturalnych w miarę własnych możliwości wyznaczanych zasobami będącymi w ich dyspozycji i w zgodzie z panującymi nastrojami społecznymi, będącymi skutkiem dominacji syndromów ufności lub nieufności. Te możliwości strukturalne i wyposażenie podmiotów występujące na tle tradycji historycznej prowadzą do wytworzenia się kulturowego efektu jakim jest kultura zaufania lub nieufności. Ta powstała kultura zaufania/nieufności staje się tłem dla kolejnego cyklu. Kultura zaufania tworzona jest ciągle, bezustannie „staje się".

2.5.5. Funkcje zaufania i funkcjonalne substytuty zaufania

Tego, że zaufania nie należy rozpatrywać jedynie pozytywnie, jako pożądanego stanu dowiódł już Gambetta.[359] „Zaufanie nie jest samo w sobie dobre albo złe, jest pojęciem względnym".[360] Sztompka wskazuje, iż zasadnie jest ufać tym, którzy są tego zaufania godni, tak samo jak nie ufać tym, którzy są tego niegodni. Taką sytuację określił jako koherencję zaufania. Niekoherencja zaufania odwrotnie, oznacza, iż ufamy tym, którzy na to nie zasługują lub nie ufamy osobom wiarygodnym. Widoczne jest tutaj odwołanie do Colemanowskiej reguły zasadności zaufania.[361] Zaufanie może więc być funkcjonalne lub dysfunkcjonalne, zarówno dla jednostek jak i zbiorowości. Zaufanie pozwala jednostkom na innowacyjne działanie, wyzwala energię jednostek, obniża niepewność, redukuje ryzyko, sprzyja współdziałaniu jednostek dla dobra wspólnego, zwiększa zakres wolności jednostki. Zaufanie może także przynieść inne skutki w postaci np. zaufania odwzajemnionego; stajemy się wtedy beneficjentami zaufania, zmniejsza się stopień kontroli naszych działań, możemy otrzymywać większą ilość informacji, dóbr, wsparcia, możemy łatwiej pozyskiwać zaufanie innych na zasadzie rekomendacji jaką stanowi zaufanie innej osoby, ale także dzięki

[359] Por. D. Gambetta: *Mafia…*; Idem: *The Sicilian…*
[360] Por. P. Sztompka: *Zaufanie…*, s. 326.
[361] J. C. Coleman: *Foundations…*, s. 99.

uczestnictwu w nowych sieciach zaufania, możemy także stać się beneficjentami zaufania na innych płaszczyznach. Ufność powadzi także do wykształcenia się pewnych postaw osobowościowych, które są z nią skorelowane: samodzielności, optymizmu, poczucia kontroli. Zaufanie traktowane było przez teoretyków kapitału społecznego jako podstawowy, a czasem najważniejszy jego składnik, właśnie z racji funkcji płynących dla grupy. Przede wszystkim zaufanie umożliwia powstawanie sieci relacji i wzbogaca sieci istniejące. Sprzyja komunikacji, nawiązywaniu współpracy między jednostkami, tolerancji, a co za tym idzie, zróżnicowaniu. Zaufanie wzmacnia więzi łączące jednostkę ze wspólnotą oraz obniża koszty transakcji między partnerami.

Skoro zaufanie spełnia szereg istotnych funkcji społecznych, w sytuacji, gdy brakuje zaufania nie może powstać próżnia. W miejsce zaufania pojawiają się jego substytuty, które spełniają podobne funkcje. Część z tych substytutów ma charakter dysfunkcjonalny dla społeczeństwa.

1. Wiara w opatrzność. Oznacza to przejście od dyskursu aktywności do bierności, od ryzyka do niebezpieczeństwa, powrót do dyskursu opatrznościowego, przywrócenie koncepcji losu. Jednostki tracą poczucie sprawstwa, gdyż jedyne, co mogą zrobić, to odwołać się do mocy nadprzyrodzonych, lecz nie mają wpływu na ich decyzje.
2. Korupcja. W swojej istocie dysfunkcjonalna społecznie, pozwala jednostkom na sprawowanie przynajmniej częściowej kontroli nad wydarzeniami, zapewnienie sobie jakiegoś wpływu na tych, od których decyzji zależą nasze interesy.
3. Nadmierna czujność, objawiająca się przejmowaniem nadzoru w swoje ręce, a więc odwracaniu procesu polegającego na publicznej egzekucji zobowiązań przez agendy. Oznacza to, de facto, prywatyzację kontroli dla własnych potrzeb. Taka kontrola nie ma charakteru publicznego i znajduje się w zasięgu tylko niektórych jednostek. Np. prywatne agencje ochrony, rosnąca liczba firm windykacyjnych itp.
4. Nadmierne korzystanie z rozwiązań prawnych. Uciekanie się do regulacji prawnych i rozstrzygnięć nawet najdrobniejszych sporów w sądzie, sporządzanie szczegółowych kontraktów – wszystko to są odznaki spadku zaufania wzajemnego członków społeczeństwa. „Między zaufaniem i przepisami zachodzi relacja odwrotnej proporcji: im bardziej w związkach

międzyludzkich opieramy się na przepisach, tym mniej ufamy sobie nawzajem i vice versa”[362]. Trzeba także dostrzec drugą stronę tego medalu: odwołanie się do sądów i prawa oznacza co najmniej zaufanie do tych instytucji społecznych. Możliwość odwoływania się stanowi także czynnik zabezpieczający relacje zaufania. Nawiązując do tego, co twierdzi Fukuyama, możemy zasadnie oczekiwać wzrostu zaufania wraz z malejącą liczbą sporów sądowych i regulacji prawnych.

5. Gettoizacja. Oznacza odgradzanie się zbiorowości od otoczenia, uszczelnienie granic zbiorowości, nieufność wobec obcych, a często wręcz wrogość. Budowanie odseparowanych grup. Mówiąc językiem Luhmanna: izolacja od nieprzewidywalnego i wielorakiego otoczenia pozwala na redukcję złożoności dla danego subsystemu (subgrupy).
6. Paternalizm. W tej sytuacji oznacza poszukiwanie charyzmatycznego przywódcy, autorytarnego lidera, silnej jednostki lub grupy jednostek, które „zaprowadzą porządek”. Do pewnego stopnia rozpowszechniony „amoralny familiaryzm” ułatwia przyjmowanie takich postaw, gdyż całe zaufanie pokładane jest tylko w tym przywódcy. Tak więc legitymizacja władz staje się legitymizacją charyzmatyczną, opiera się na zaufaniu osobistym, a nie proceduralnym, instytucjonalnym czy systemowym.
7. Eksternalizacja zaufania, polega na przeniesieniu zaufania na instytucje, społeczeństwa zagraniczne i ich przywódców (np. w latach osiemdziesiątych ironicznie mówiono, że Regan to „nasz” najlepszy prezydent). Jak wskazuje Sztompka „Zagraniczni adresaci zaufania podlegają często ślepej idealizacji, co jest łatwiejsze z powodu dystansu przestrzennego, wybiórczego charakteru relacji w mediach i brak bezpośrednio obserwowanych świadectw przeciwnych.”[363]

Teoria zaufania Piotra Sztompki ma charakter teorii średniego zasięgu, która ma w zamierzeniu autora stanowić zestawienie i podsumowanie dotychczasowego dorobku badawczego na gruncie socjologii zaufania. Ta próba spotkała się także z reakcjami krytycznymi. Była krytykowana za eklektyczny charakter i brak odniesienia

[362] F. Fukuyama: *Zaufanie*…, s. 256.
[363] P. Sztompka: *Zaufanie*…, s. 332.

do szerszej teorii socjologicznej lub za odniesienie do kilku konkurencyjnych teorii naraz.

2.6. Ryzyko i zaufanie - koncepcje i zależności[364]

2.6.1. Przeciwieństwo zaufania

Przedstawione powyżej różne teoretyczne ujęcia problemu zaufania, dostarczają interesującego punktu wyjścia do dalszych rozważań. Przyglądając się definicjom zaufania można zauważyć, iż wielu autorów dostrzegało związek zaufania z niepewnością skutków w przyszłości. Wystarczy przywołać definicje Colemana i Sztompki, by dostrzec te analogie.[365] Sztompka definiuje zaufanie jako zakład dotyczący przyszłych niepewnych działań innych. Ta definicja posłuży w dalszym toku analiz do określenia cech definicyjnych i funkcji terminu zaufanie. Należy wyróżnić dwa elementy tej definicji: po pierwsze, jej powiązanie z działaniem – zaufanie możliwe jest, tylko kiedy podejmujemy jakieś działanie; po drugie zaś, zorientowany na przyszłość, probabilistyczny charakter zaufania. Zgodnie z tą definicją zaufanie jest „zakładem", który pozwala na wzięcie istniejącego prawdopodobieństwa w nawias.

Jeśli więc zaufanie to swoisty zakład dotyczący działań innych, co jest wtedy przeciwieństwem zaufania? W potocznym rozumieniu przeciwieństwem zaufania jest nieufność (*distrust*).[366] Nie ufam X, więc mu nie pożyczam książki, dokonuję więc także swoistego założenia (że nie odzyskam pożyczonego przedmiotu) i podejmuję działanie (nie pożyczam), tyle że o odwrotnej orientacji niż w przypadku zaufania. Można więc powiedzieć, że nieufność i zaufanie to dwie strony tego samego medalu. Nieufność to po prostu zaufanie ze znakiem minus, czy jak ujmuje to Sztompka – lustrzane odbicie zaufania[367].

Sztompka jako przeciwieństwo zaufania wyróżnia brak zaufania (*mistrust*), twierdząc, że „będzie się ono odnosić do neutralnej sytuacji, kiedy zarówno zaufanie jak i nieufność są zawieszone. Oznacza to brak jasnych oczekiwań, jak również wahanie na temat zaangażowania. Używam pojęcia brak zaufania do oznaczenia

[364] Podrozdział niniejszy przedstawiony został w formie artykułu na konferencji: *Nowoczesność – ponowoczesność. Społeczeństwo Obywatelskie w Europie Środkowej i Wschodniej*. Nałęczów 13 – 15 maja 2007.
[365] Szczegółowy wykaz definicji zaufania czytelnik znajdzie w: P. Sztompka: *Zaufanie*…, s. 70.
[366] Idem: *Trust. A Sociological*…, s. 26.
[367] Ibidem, s. 26.

tymczasowej, przejściowej fazy w dynamice budowania zaufania lub niszczenia zaufania”[368].

Dynamika zaufania wskazuje, iż stan pośredni między zaufaniem a nieufnością nie jest specjalnie stabilny i nie może trwać zbyt długo. Wskazuje to na swoistą „rozciągłość” pojęć zaufanie – nieufność powodując, iż stan braku zaufania jest stosunkowo rzadki, krótkotrwały i przejściowy.

Giddens również zauważa, że nieufność nie jest przeciwieństwem zaufania.[369] W ramach jego koncepcji zaufanie jest niezbędnym elementem dla funkcjonowania nowoczesnych społeczeństw. Jest ono rozważane na dwóch poziomach: zaufania do systemów abstrakcyjnych oraz tzw. zaufania podstawowego.[370] Zdaniem Giddensa nieufność „wobec systemów abstrakcyjnych oznacza sceptycyzm lub aktywnie negatywną postawę wobec twierdzeń eksperckich, które zawiera system”[371], w przypadku jednostek zaś oznacza powątpiewanie w integralność przejawianą przez działania innych. Nieufność, jak określa ją Giddens, nie może zostać uznana za przeciwieństwo zaufania. „Nieufność jest zbyt słabym terminem, by wyrazić antytezę podstawowego zaufania, kluczowego elementu zgeneralizowanego zestawu relacji ze środowiskiem społecznym i fizycznym”[372]. Brakiem takiego zaufania jest stan opisywany jako egzystencjalny *angst* albo strach. Podobieństwem między koncepcją Giddensa, a „brakiem zaufania” wg Sztompki, jest pewna niezdolność do funkcjonowania, brak poczucia ciągłości i stabilności rzeczywistości.

W swoisty sposób definiuje zaufanie Luhmann. Koncepcja Luhmanna opiera się na pojęciowym rozróżnieniu między zaufaniem, a przekonaniem. Kiedy decydujemy się zaufać, rozważamy jaki sposób postępowania wybrać i tym różni się zaufanie od przekonania. W przypadku tego ostatniego nie rozważamy alternatyw, jesteśmy przekonani, że rzeczy pozostaną takimi, jakie są. Tak więc w przypadku zaufania ponosimy, częściową przynajmniej, odpowiedzialność w przypadku niepowodzenia, gdyż jest ono skutkiem naszej decyzji. Giddens twierdzi, iż rozróżnienia te nie są do końca trafne, gdyż zaufanie jest pewnym typem przekonania.[373] Sam Luhmann zresztą przyznaje, iż zaufanie i przekonanie nie są opozycjami, a raczej, należąc do tej samej rodziny pojęć, są blisko spokrewnione i

[368] Ibidem, s. 26.
[369] A. Giddens: *The Consequences*…, s. 36.
[370] A. Giddens: *Nowoczesność*…, s. 54.
[371] Ibidem, s. 99.
[372] Ibidem, s. 99 – 100.
[373] Ibidem, s. 32.

łatwo mogą przerodzić się z jednego w drugie. Czym więc jest brak zaufania według tej teorii? Prowadzi on do wycofania aktywności, redukuje zakres możliwości racjonalnego działania i może prowadzić do zmniejszenia systemu i to nawet poniżej poziomu jego reprodukcji.[374] Luhmann twierdzi jednak, że rozróżnienie na zaufanie i przekonanie pozwala na dostrzeżenie, iż wycofanie zaufania nie oznacza jednocześnie braku przekonania. Jeśli zestawimy to z twierdzeniem, iż przekonanie odnosi się do uczestnictwa w systemie funkcjonalnym (por. zaufanie wobec systemów abstrakcyjnych u Giddensa), a zaufanie odnosi się do relacji interpersonalnych, można twierdzić, iż sytuacja wycofania zaufania opisywana przez Luhmanna przypomina sytuację uogólnionej nieufności opisywanej w ramach teorii kapitału społecznego.[375]

2.6.2. Zaufanie a ryzyko

Zaufanie jest najczęściej traktowane jako mechanizm redukcji ryzyka. Jak stwierdza Sztompka, „jest to doprawdy paradoks, że zaufanie samo w sobie, tj. zachowanie się 'jak gdyby' ryzyko było małe lub nie istniało, w rzeczywistości dodaje jeszcze jedno ryzyko: *ryzyko zaufania*. Zaufanie radzi sobie z jednym typem ryzyka poprzez wymianę go ma inny typ ryzyka"[376]. Paradoks ów wskazuje także na inny problem. Jeśli zaufanie stanowi sposób radzenia sobie z ryzykiem, powinno je zmniejszać. Innymi słowy, ryzyko przyjęcia postawy zaufania powinno być niższe. W istocie Luhmann twierdzi, że zaufanie jest potrzebne tylko wtedy, gdy potencjalne straty przeważają zyski. Wydaje się, że takie wyjaśnienie odnosi się najlepiej do sytuacji zrutynizowanego zaufania. Osłabianie ryzyka poprzez przyjmowanie postawy zaufania w nowych transakcjach i interakcjach społecznych pozwala nam radzić sobie z dynamiczną rzeczywistością, która zwykle jest ryzykowna sama z siebie. Ryzyko to należy zlekceważyć. „Lekceważysz je, ponieważ jest bardzo mało prawdopodobne, ale także dlatego, że nie wiesz co innego zrobić"[377]. Sytuacja ta bardzo dobrze koresponduje z rozważanym wcześniej brakiem zaufania – nie wiemy jak postąpić i często wstrzymujemy się od podjęcia działania.

Ryzyko jest bezpośrednio związane z uświadomieniem sobie faktu, że nieoczekiwane zdarzenia mogą być skutkiem naszych działań, a nie „wyroków

[374] N. Luhmann: *Familiarity*…, s. 104.
[375] M. Rogaczewska: *op. cit*., s. 226.
[376] P. Sztompka: *Trust. A Sociological*…, s. 32.
[377] N. Luhmann: *Familiarity*…, s. 97.

boskich". Giddens twierdzi, iż w nowoczesności ryzyko zastępuje znane z przednowoczesności określenie losu (*fortuny*). Luhmann zaś dokonuje pojęciowego rozróżnienia między ryzykiem i niebezpieczeństwem. Ryzyko się podejmuje, niebezpieczeństwa zaś biernie oczekuje. Ryzyko jest skutkiem naszych własnych decyzji i działań, zaś niebezpieczeństwo to efekt nieprzewidzianych kolei losu.

Zdaniem Giddensa ryzyko i zaufanie przeplatają się wzajemnie[378]. „Zaufanie zakłada świadomość ryzyka w świetle niepewnych skutków i przez to służy minimalizacji troski dotyczącej potencjalnego ryzyka"[379]. Szczególną uwagę poświęca Giddens zaufaniu podstawowemu, które nieodłącznie wiąże się z bezpieczeństwem ontologicznym. Zaufanie podstawowe stanowi swoisty kokon ochronny wobec nieprzewidzianych i niepożądanych zdarzeń w przyszłości.[380] Tak więc zaufanie jako mechanizm radzenia sobie z ryzykiem nabiera tutaj szczególnego charakteru, stając się warunkiem koniecznym funkcjonowania jednostki w warunkach późnej nowoczesności. Dlatego też jego brak musi rodzić tak skrajnie emocjonalną reakcję jak strach.

Cechą wspólną zaufania i ryzyka, jest ich charakter wpisujący się w dyskurs aktywności. Zarówno zaufanie jak i ryzyko wynikają z naszego działania. Zdaniem Luhmanna, jeśli „powstrzymasz się od działania, nie ponosisz żadnego ryzyka"[381]. Zaufanie zakłada więc ryzyko niejako z góry. Ryzyko jest skutkiem naszych decyzji i działań. „Innymi słowy, zaufanie oparte jest o cyrkularną relację między ryzykiem i działaniem, z których obydwa są komplementarnymi wymogami"[382]. Działanie jest związane z ryzykiem jako pewną potencjalnością, ryzyko zaś wiąże się z działaniem, gdyż jest jego skutkiem.

Każda z przytoczonych koncepcji ryzyka i zaufania rodzi pewne problemy. Można tutaj zaprezentować pewną propozycję rozwiązania tego problemu.

Ryzyko i zaufanie nierozerwalnie zawiązane są z działaniem. Problem wstrzymania się od działania jest bardziej złożony. Wielokrotnie, to dynamika zdarzeń zachodzących w otaczającym świecie wymusza na nas działania. Niepodjęcie działania jest skutkiem pewnej decyzji, lecz sam proces podejmowania tej decyzji jest już działaniem. Tak więc przysłowiowe pozostanie w domu nie oznacza wcale

[378] A. Giddens: *The Consequences*…, s. 35.
[379] D. Lupton: op. cit., s. 78.
[380] A. Giddens: *Nowoczesność*…, s. 51 – 60.
[381] N. Luhmann: *Familiarity*…, s. 100.
[382] Ibidem, s. 100.

wycofania naszej aktywności. Wcale też nie oznacza – jak twierdzi Luhmann – braku ryzyka. Pozostając w domu, nadal ponosimy ryzyko związane z funkcjonowaniem pewnych systemów abstrakcyjnych (dom też może się zawalić). Z racji niedostępności epistemologicznej przyszłości skutki naszych działań zawsze obarczone są pewną niepewnością. Niepewność może być niedostrzegana – co Luhmann nazywa przekonaniem, jak i uświadamiana, co jest cechą charakterystyczną ryzyka.

Ryzyko i zaufanie są więc przeciwnymi końcami kontinuum, które tworzy pewną oś działania. Ryzyko jest, innymi słowy, przeciwieństwem zaufania. Brak działania rzeczywiście może wynikać z pewnej niemożności jego podjęcia, prowadząc do egzystencjalnego strachu, niezdecydowania i wahania „co robić". Jednakże nasze bycie w świecie wymaga od nas aktywności, a ta nierozerwalnie wiąże się z ryzykiem i zaufaniem. Tworząc pewne wartości brzegowe kontinuum, czyste ryzyko i bezgraniczne zaufanie są przypadkami zarówno skrajnymi jak i rzadkimi. Dlatego też można stwierdzić, że ów stan przejściowy dynamiki budowy zaufania wiąże się z największym doświadczanym ryzykiem. W większości przypadków zaufanie i ryzyko się przeplatają (jak mówi Giddens). Każde nasze działanie rozpina się między tymi dwoma skrajnymi wymiarami, obejmując je jednocześnie. Wspomniany wcześniej paradoks zaufania nie jest więc takim wielkim paradoksem, gdyż element ryzyka jest zawsze wpisany w zaufanie.

Niniejsze rozważania wymagają jeszcze uzupełnienia o jeden ważny element. Wzajemna relacja między ryzykiem a zaufaniem powinna być rozpatrywana na bazie relacji podmiotowo-podmiotowych z zapośredniczeniem przez przedmiot, będący obiektem interakcji. Wówczas jest szansa na zbudowanie pełnego modelu wzajemnych relacji tych kategorii.

Można oczywiście sformułować zarzut, że takie ujęcie zaufania i ryzyka jest wszechogarniające, jednakże, wydaje się, że całkowite uniknięcie ryzyka jest możliwe tylko przy całkowitym braku jakiegokolwiek działania. W czasach nowoczesności życie po prostu jest ryzykowne.

Rozdział 3. Zarys koncepcji badawczej i metodologia badań

3.1. Cele i problemy badania

Przeprowadzone w powyższych rozdziałach rozważania teoretyczne pozwalają na zarysowanie problemu badawczego, któremu poświęcona jest niniejsza praca. Celem pracy jest zbadanie ryzyka i zaufania w doświadczeniu przedsiębiorców. Nim jednak zostaną postawione pytania badawcze, konieczne jest przyjęcie pewnych założeń i dokonanie pewnych rozstrzygnięć teoretycznych i definicyjnych.

Przedsiębiorcy są grupą wybraną nieprzypadkowo. W porównaniu z resztą społeczeństwa są grupą doświadczającą specyficznych rodzajów ryzyka i zaufania. Z jednej strony, ryzyko jest nierozerwalnie splecione z prowadzeniem działalności gospodarczej, co dobitnie wykazał Knight[383], z drugiej strony, przedsiębiorcy doświadczają także wszystkich tych rodzajów ryzyka, których doświadczają inni członkowie społeczeństwa. Tak więc w ramach swojej aktywności zawodowej doświadczają wszelkich rodzajów ryzyka związanych z zarządzaniem przedsiębiorstwem, łącząc w swoim doświadczeniu ryzyko występujące w sferze biznesu i życiu codziennym. W niniejszej pracy przedmiotem zainteresowania są obie te sfery doświadczenia przedsiębiorców; nie tylko sfera zawodowa, choć niewątpliwie ta będzie szczególnie ważna, jako wyróżniająca przedsiębiorców.

Z problematyką ryzyka związana jest także kwestia zaufania. Także w tym przypadku przedsiębiorcy różnią się od reszty społeczeństwa. Liczne prace poświęcone działaniom etycznym w biznesie wskazują, że zaufanie jest niezbędne dla funkcjonowania przedsiębiorstwa. Gospodarowanie w warunkach nieufności powoduje znaczne zwiększenie kosztów, a także odwoływanie się do różnego rodzaju substytutów zaufania, takich jak korupcja lub nadmierny nacisk na prawne regulowanie wszystkich umów. Jednocześnie, w sferze pozazawodowej, przedsiębiorcy doświadczają podobnych, jak reszta społeczeństwa, problemów związanych z zaufaniem.

[383] F. Knight: *op. cit*.

3.1.1. Przedsiębiorcy – problemy definicyjne

Wieloznaczność pojęcia „przedsiębiorcy"

Pojęcie „przedsiębiorcy" tylko z pozoru jest łatwe do zdefiniowania. W potocznym, najprostszym rozumieniu tego terminu, przedsiębiorcą nazywamy jednostkę, która samodzielnie kieruje własnym, prywatnym przedsiębiorstwem. Takie pojmowanie terminu „przedsiębiorca" ogranicza jednak znacząco liczbę jednostek, które można tym mianem określić. Jeśli wyróżnikiem przedsiębiorcy ma się stać własność środków produkcji lub inaczej zakładu pracy, wtedy do grona przedsiębiorców należałoby zaliczyć także rolników indywidualnych, gdyż samodzielnie dysponują oni swoim majątkiem. „Jednakże polskie rolnictwo jako całość jest specyficzną gałęzią zatopioną w tradycyjnych wzorach nie mających nic wspólnego z nowoczesną aktywnością gospodarczą. Indywidualny przedsiębiorca, chociażby właściciel pojedynczego straganu na bazarze, jest nim wskutek własnej decyzji, choćby podjętej pod presją okoliczności. Natomiast rolnik jest rolnikiem i właścicielem gospodarstwa bez udziału decyzji własnej, a w aktywności gospodarczej kieruje się nakazami tradycji raczej niż logiką rynku."[384] Dlatego też rolników należy wyłączyć z zakresu tego pojęcia.

Wydawać by się mogło, że przedsiębiorca jest właścicielem przedsiębiorstwa. Natomiast prawo gospodarcze mówi, że „przedsiębiorcą jest podmiot prawa, który prowadzi we własnym imieniu działalność gospodarczą" (art. 431 KC). W rozumieniu prawa przedsiębiorcą jest zarówno: „osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą" (art. 4 ust. 1 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej). We wspomnianym już potocznym rozumieniu przedsiębiorcy nie można dostrzec różnicy między prywatnym właścicielem a podmiotem gospodarczym. Nie oznacza to jednak, iż definicja prawna jest wystarczająca na potrzeby badań, gdyż w rozumieniu prawa przedsiębiorcą jest także spółka cywilna czy akcyjna.

[384] J. Siewierski: *Przedsiębiorcy prywatni w strukturze społecznej Polski*. W: *Socjologia gospodarki. Rynek, instytucje, zarządzanie*. Red. K. Konecki, P. Tobera, A. Buchner – Jeziorska, K. Kaczmarczuk, W. Dymarczyk. Łódź 2002, s. 239.

Socjologiczne spojrzenie na przedsiębiorcę oznacza koncentrację na jego ludzkim wymiarze. Kogo zatem można zakfalifikować jako przedsiębiorcę? Dokładne określenie przedsiębiorcy możliwe jest poprzez dokonanie rozróżnień między przedsiębiorcą a pojęciami pokrewnymi.

Pojęcia kapitalisty i właściciela wiązane są z omawianym już problemem własności. Kapitalista jest (podobnie jak inwestor) dostarczycielem kapitału, który decyduje się zainwestować go w celu uzyskania zysku. Choć kapitalista, który zainwestował swoje aktywa w przedsiębiorstwo, może być uznany za przedsiębiorcę, to przedsiębiorcą nie będzie właściciel kapitału obracający nim na międzynarodowych rynkach walutowych w celu pomnożenia zysku. Zakresy tych pojęć przecinają się. Znacznie bliższe jest pokrewieństwo pojęć właściciela przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy. W niektórych ujęciach pojęcia te są tożsame. W początkowych fazach kapitalizmu, tożsamość tych pojęć nie była problematyczna, stawała się taka wraz ze zmianami zachodzącymi w gospodarce kapitalistycznej. Pojedynczego właściciela przedsiębiorstwa bez trudu można uznać za przedsiębiorcę. Także współwłaściciel spółki może zostać uznany za przedsiębiorcę. Gdy jednak spółka przyjmuje formę o rozproszonej własności dużej liczby akcjonariuszy (spółka akcyjna), kto jest przedsiębiorcą? Jeśli własność uznać za czynnik przedsiębiorczości, wtedy przedsiębiorcą stanie się właściciel choćby jednej akcji. Wynika z tego, że własność przedsiębiorstwa nie może być jedynym czynnikiem determinującym bycie przedsiębiorcą.

Należałoby zatem spróbować określić przedsiębiorcę jako jednostkę przedsiębiorczą. Związanie pojęcia przedsiębiorczości z pojęciem przedsiębiorcy wydaje się być prostym i logicznym rozwiązaniem. Gdy sprawę rozpatrzeć z punktu widzenia niewielkiego przedsiębiorstwa, sprawa wydaje się nieskomplikowana. Na gruncie ekonomicznym przedsiębiorczość rozumieć można jako zdolność do wykorzystywania szans i organizowania, kierowania przedsiębiorstwem w tym właśnie celu. „Przedsiębiorca, jest to osoba, zajmująca się działalnością gospodarczą, która odkrywa potencjalnie zyskowne możliwości, organizuje i kieruje przedsięwzięciami, mającymi produkcyjny charakter."[385] W takim rozumieniu przedsiębiorca nie musi być dostarczycielem kapitału. Podobnie ujmuje przedsiębiorcę Schumpeter, upatrujący w innowacyjności i twórczej roli cech

[385] D. R. Kamerschen, R. B. Mc Kenzie, C. Nardinelli: *Ekonomia.* Gdańsk 1991, s. 5. Za: T. Gruszecki: *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*. Warszawa 1994, s 25.

przedsiębiorcy. Przedsiębiorczość dla Schumpetera to „nowa kombinacja" środków produkcji umożliwiająca wprowadzenie nowego wyrobu, technologii, odkrycie nowego rynku lub jego segmentu, wprowadzenie nowych zasad organizacji lub produkcji. Przedsiębiorczość to, innymi słowy, innowacyjność i twórczość. Wobec tego przedsiębiorca to jednostka cały czas kreująca nowe standardy, innowacyjna i nowatorska.[386] Zadaniem takiej jednostki jest zorganizowanie kapitału. Jak wskazuje Schumpeter, przedsiębiorcy - innowatorzy rzadko są dostarczycielami kapitału. Rolę tę pełnią banki kredytujące takową działalność. Ujęcie „przedsiębiorcy" przez Schumpetera ma zatem jeszcze węższy zakres, gdyż każda jednostka, która naśladuje innowatora, nie może być już nazwana przedsiębiorcą. Wydaje się jednak, że definicja ta jest za wąska na potrzeby badawcze. Nawet, jeśli odwołać się do szerszej wersji pojmowania przedsiębiorcy jako jednostki przedsiębiorczej, nie unikniemy problemów. Bowiem tak pojmowana przedsiębiorczość nie ogranicza się tylko do sfery ekonomicznej, gdyż np. polityk organizujący poparcie dla swojego projektu ustawy, również musi być przedsiębiorczy. Zatem sama przedsiębiorczość, jako cecha jednostki, nie może być wystarczająca do uznania jej za przedsiębiorcę. (Osobnym problemem jest operacjonalizacja takiego pojmowania przedsiębiorcy, wymagająca wcześniejszych badań, by móc określić, kto jest, a kto nie jest przedsiębiorcą).

Próbując skoncentrować się na roli przedsiębiorcy w firmie, z uwzględnieniem tego, iż niekoniecznie musi on być właścicielem zasobów, możemy odwołać się do definicji Cassona: „Przedsiębiorca jest osobą, która pełni wyspecjalizowaną rolę – podejmuje podstawowe decyzje o koordynacji rzadkich zasobów."[387] W świetle tej definicji przedsiębiorca jest tą osobą, która podejmuje kluczowe decyzje dotyczące funkcjonowania firmy. Przedsiębiorca jest więc przywódcą w przedsiębiorstwie, jednostką zarządzającą.[388] Takie ujęcie bliskie jest innemu pojęciu: menagera.

Podstawą rozróżnienia między menagerem a przedsiębiorcą, jest kwestia decyzji o zatrudnieniu menagera. Przedsiębiorca ma prawo zatrudniania i zwalniania menagera (*hire and fire*). Menager jest zatrudniany przez właściciela, który jest ostatecznym decydentem dotyczącym przedsiębiorstwa. Elementem różnicującym jest więc tytuł własności. Takie rozróżnienie między przedsiębiorcą a menagerem

[386] J. A. Schumpeter: *Teoria rozwoju gospodarczego*. Przeł. J. Grzywicka. Warszawa 1960.
[387] M. Casson: *The Entrepreneur. The Economic Th*eory. Oxford 1982, s. 13. Za: T. Gruszecki: *op. cit.*, s. 25.
[388] Por. L. H. Haber: *Management. Zarys zarządzania małą firmą*. Kraków 1996, s. 12 – 13.

oznaczałoby, iż właściciel, który żyje jako rentier z zysków posiadanego przedsiębiorstwa, względnie przedsiębiorstw, jest przedsiębiorcą, podczas, gdy jednostka aktywnie pracująca i podejmująca kluczowe dla dobrostanu przedsiębiorstwa decyzje jest tylko pracownikiem najemnym. Kłóci się to z cechą przedsiębiorczości, którą wykazywać się musi nie przedsiębiorca tylko najmowany przez niego zarządca. Pojawiają się tutaj także dwa inne problemy. Jeśli uznać, iż bycie przedsiębiorcą wymaga przedsiębiorczości i możliwości podejmowania decyzji, a jednocześnie podtrzymać rozróżnienie między przedsiębiorcą a menagerem, wtedy do grona tych pierwszych można by zaliczyć tylko właścicieli prywatnych przedsiębiorstw, którzy samodzielnie nimi kierują oraz właścicieli całych konsorcjów, którzy kierują grupami przedsiębiorstw, podczas gdy wynajmowani przez nich menagerowie kierują tymi konkretnymi przedsiębiorstwami.

Jest to zapewne jakieś rozwiązanie zarysowanego problemu, chociaż wciąż nie da się określić, kto jest przedsiębiorcą w przypadku spółki akcyjnej. Czy jest nią, zgodnie z zasadą własności, każdy kto posiada choć jedną akcję? Czy może raczej, zgodnie z zasadą zdolności podejmowania kluczowych decyzji, jest nim właściciel pakietu większościowego? A może właściciel największego pakietu akcji, w przypadku braku pakietu większościowego? Może należałoby za przedsiębiorcę uznać właściciela nie tyle większości akcji, ile tego, który potrafi skupić wokół siebie rozproszone głosy akcjonariuszy i wpłynąć w ten sposób na decyzje dotyczące przedsiębiorstwa? Jeśli wziąć pod uwagę problem podejmowania decyzji, może należy za przedsiębiorcę uznać prezesa zarządu? A może jednak jest nim mianowany przez zarząd „dyrektor". Ten dyrektor, z kolei, spełnia kryteria definicyjne menagera, gdyż może zostać w każdej chwili odwołany przez zarząd. Z drugiej strony, prezes zarządu, także może zostać odwołany przez radę nadzorczą, a ta przez walne zgromadzenie akcjonariuszy. Niewątpliwie określenie przedsiębiorcy w przypadku spółek akcyjnych jest wyjątkowo trudne.

Można spróbować odwołać się do kolejnej definicji uwzględniającej dotychczasowe rozważania: „Przedsiębiorca jest to ktoś, kto podejmuje decyzje w celu osiągnięcia zysku, organizuje przedsiębiorstwo w założeniu, że przyniesie ono zysk. Przedsiębiorca zakłada firmę, nabywa prawa do kierowania zasobami firmy, ponosi odpowiedzialność za opłacenie tych zasobów, i rości sobie prawa do całego

zysku lub strat, jakie pozostaną po opłaceniu wszystkich zasobów."[389] Czynnikiem wyróżniającym przedsiębiorcę jest tutaj dysponowanie nadwyżką, zyskiem. Takie ujęcie definicyjne pozwala na odróżnienie menagera od przedsiębiorcy. Wynajęty menager nie może dysponować zyskiem wypracowanym przez przedsiębiorstwo. Zysk ten należny jest przedsiębiorcy. „Natomiast jest przedsiębiorcą manager, który nie jest właścicielem żadnego z zasobów, ale nabył prawo do zarządzania nimi."[390]

W podsumowaniu można stwierdzić, że żadna w wyróżnionych cech: prawo własności, kierowanie firmą (podejmowanie decyzji), prawo do zysków, sama nie może stać się wystarczającym kryterium dla uznania kogoś za przedsiębiorcę. Również kombinacja tych elementów nie przesądza o zaliczeniu jednostki do grupy przedsiębiorców, gdyż prowadzi to zawsze do zawężenia zakresu definicji.

Za cechę wyróżniającą należałoby raczej uznać odpowiedzialność za podejmowane decyzje. Nie oznacza to jednak przyjęcia założenia braku odpowiedzialności menagera. Jednakże menager nie odpowiada za błędne decyzje własnym majątkiem, lecz tym, który został mu powierzony. Innymi słowy, to ponoszone ryzyko stanowi wyróżnik przedsiębiorcy. „A zatem to ani sama własność, ani zarządzanie zasobami i kierowanie firmą nie wyróżnia przedsiębiorcy, ale prawo do kierowania zasobami na własne ryzyko."[391] Ryzyko ponoszone przez przedsiębiorcę jest nieprzerzucalne. Podejmowanie ryzyka przez przedsiębiorcę wielokrotnie było wskazywane jako cecha definicyjna występująca samodzielnie lub razem z innymi wyróżnionymi wcześniej. Można tu przytoczyć choćby definicję Griffina: „Przedsiębiorca to ktoś, kto podejmuje działania objęte mianem przedsiębiorczości, ktoś, kto organizuje i prowadzi działalność gospodarczą i podejmuje ryzyko;"[392] oraz Thunena: „Wynagrodzenie przedsiębiorcy to przychód otrzymywany w zamian za wzięcie na siebie tych rodzajów ryzyka, których nie chce pokryć żadne towarzystwo asekuracyjne, są one bowiem nieprzewidywalne."[393] Czy definiowanie przedsiębiorcy poprzez wymiar ponoszonego przez niego ryzyka stanowi poszukiwane rozwiązanie? Biorąc pod uwagę ponoszone ryzyko, jako cechę

[389] W. A. Mc Eachern: *Economics, A Contemporary Introduction*. Cincinnati 1991, s. 712. Za: T. Gruszecki: *op. cit.*, s 26.
[390] Ibidem, s. 27.
[391] Ibidem, s. 27.
[392] Por. R. W. Griffin: *Podstawy zarządzania organizacjami*. Przeł. M. Rusiński. Warszawa 2004.
[393] Por. J. H. Thunen: *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalekonomie*. Jena 1921. (Pierwsze wydanie 1842).

wyróżniającą, przedsiębiorca nie musi być jedną osobą. Na przedsiębiorcę mogą składać się różne osoby: dostarczyciel kapitału, pomysłodawca przedsięwzięcia, kierownik koordynujący przedsięwzięcie (podejmujący decyzje) i czerpiący zyski. Wszystkie te osoby ponoszą ryzyko i można je uznać za przedsiębiorców.

Wybór definicji „przedsiębiorcy"

Pierwszym krokiem, jaki należałoby wykonać, jest określenie grupy badawczej. W niniejszym przypadku wiąże się to z koniecznością zdefiniowania kogo powinno się określać mianem przedsiębiorcy. Problemy związane z definiowaniem pojęcia przedsiębiorcy były już rozważane wcześniej. Na chwilę obecną brak jest precyzyjnej definicji obejmującej cały zakres semantyczny pojęcia przedsiębiorcy, a jednocześnie odróżniającej przedsiębiorcę, właściciela, menagera i jednostkę przedsiębiorczą. Pojęcie przedsiębiorcy jawi się jako wieloznaczne. Próba uwzględnienia określonej cechy związanej z pojęciem przedsiębiorcy, zawsze prowadzić będzie do wykluczenia z zakresu tego pojęcia jednostek, które znalazłyby się w jego zakresie, jeśli przyjmie się inne cechy definicyjne. Próba stworzenia definicji uwzględniającej wszystkie wyróżnione cechy, prowadzić zaś musi do włączenia w zakres tego pojęcia wielu jednostek, które nie zostałyby uznane za przedsiębiorców (np. rolników ze względu na własność środków produkcji, lub przedsiębiorczych oszustów, ze względu na cechy charakterologiczne). W sytuacji, gdy wielu menagerów otrzymuje pewien pakiet udziałów w przedsiębiorstwie, rozróżnienie między przedsiębiorcami a menagerami staje się coraz bardziej umowne, a granica między pojęciami nieostra.

Definiowanie przedsiębiorcy w oparciu o kryterium własności jest na użytek badań niewystarczające, gdyż wielu właścicieli nie kieruje przedsiębiorstwem, a więc nie doświadcza wszystkich rodzajów ryzyka z tym związanych, co więcej, nawet stopień ryzyka finansowego jest różny w zależności od formy własności. W tej sytuacji można by przyjąć, iż za przedsiębiorcę uważać należy tylko takiego właściciela, który samodzielnie kieruje swoją firmą. Tutaj jednak pojawia się problem reprezentatywności, gdyż przedsiębiorcy, którzy kierują swoją firmą dominują w grupie małych przedsiębiorstw, a im większe przedsiębiorstwa tym częściej funkcje właściciela i kierownika są rozdzielone.

Prowadzone w Polsce badania poświęcone przedsiębiorczości również nie dostarczają wskazówki w postaci zwyczajowego sposobu ujmowania tej grupy.[394] „W części badań uwzględnia się wyłącznie właścicieli lub współwłaścicieli prywatnych zakładów, którzy faktycznie dominują w tej grupie, ale nie wyczerpują jej. W innych badaniach uwzględniani są również menadżerowie – szefowie firm państwowych lub prywatnych, którzy nie są właścicielami kierowanych jednostek. Jednocześnie wśród kryteriów wyodrębniania kierowników małych i średnich przedsiębiorstw uwzględniana jest zazwyczaj wielkość kierowanej firmy."[395]

Jak wcześniej wykazano, „ani sama własność, ani zarządzanie zasobami i kierowanie firmą nie wyróżnia przedsiębiorcy, ale prawo do kierowania zasobami na własne ryzyko."[396] To właśnie ryzyko i odpowiedzialność z nim związana są najważniejszymi kryteriami określającymi, kogo uznać za przedsiębiorcę. Przedsiębiorcą jest zatem ktoś, kto kieruje małą lub średnią firmą i ponosi związane z tym ryzyko.

Problemem, który pojawiał się w tej sytuacji była wielkość przedsiębiorstw, których właściciele mieli być poddawani badaniu. Podstawowym zagadnieniem stało się rozstrzygnięcie czy badaniu poddawani będą właściciele przedsiębiorstw jednoosobowych, których funkcjonowanie polega na samodzielnej pracy przedsiębiorcy. Niektóre badania realizowane w Polsce[397] jako przedsiębiorców określają kierowników i właścicieli firm zatrudniających 0-250 pracowników. Przy takim zdefiniowaniu w strukturze dominują firmy jednoosobowe. Na rynku tyskim z około 13 tysięcy zarejestrowanych przedsiębiorstw[398], tylko około 1700 zatrudnia co najmniej jednego pracownika[399]. W takiej sytuacji zarówno dobór warstwowy jak i dobór losowy prowadziłyby do znaczącej nadreprezentacji właścicieli firm jednoosobowych. Z punktu widzenia prowadzonych na użytek tej pracy badań, bardziej interesujące okazały się te przedsiębiorstwa, w których zatrudniani byli pracownicy, gdyż w takich firmach pojawiały się relacje zaufania między

[394] Por. Sondaż „BiznesBus", badanie Omnibus realizowane przez Demoskop, Polski Generalny Sondaż Społeczny (PGSS), badania aktywności ekonomicznej ludności (BAEL).
[395] E. Jaźwińska: *Przedsiębiorcy na tle innych grup społeczno–zawodowych w Polsce*. W: *Przedsiębiorcy jako grupa społeczna.* Red. E. Jaźwińska, A. Żuk – Iwanowska. Zasoby sieci www: Internet z dnia 28 lutego 2008 roku: www.parp.gov.pl/files/74/81/93/przed_jako.pdf
[396] T. Gruszecki: *op. cit.*, s. 27.
[397] Np. PGSS
[398] Dane GUS na marzec 2007.
[399] Tyle firm złożyło w marcu 2007 PIT – 11 w Urzędzie Skarbowym w Tychach.

przedsiębiorcą a pracownikami. Co więcej, ryzyko związane z personelem okazało się także jednym z najważniejszych czynników ryzyka w przedsiębiorstwie. W takiej sytuacji celowo wybrano badanie kierowników i właścicieli tylko tych firm, które zatrudniają co najmniej jednego pracownika.

Pozostał jeszcze problem, kogo uznać za „tyskiego przedsiębiorcę"? Czy przedsiębiorcę, który mieszka w Tychach, czy też przedsiębiorcę prowadzącego w Tychach swoją działalność, bez względu na miejsce zamieszkania czy rejestracji firmy. Najrozsądniejszym rozwiązaniem okazało się określenie tyskiego przedsiębiorcy jako osoby, której firma jest zarejestrowana w Tychach. W praktyce może to prowadzić do sytuacji, w której główna siedziba firmy znajduje się poza Tychami, gdyż wielu przedsiębiorców rejestruje swoje firmy w miejscu swojego zamieszkania, a późniejsza działalność wykracza poza ramy gminy. W większości przypadków firmy takie prowadzą nadal działalność na rynku tyskim, rozszerzając zakres swojej działalności także na sąsiednie gminy. Oczywiście istnieją także takie firmy, których siedziby znajdują się na terenie Tychów, ale zakres ich działalności obejmuje całą Polskę. Zależne jest to przede wszystkim od specyfiki danego sektora, dlatego też zakres przestrzenny działalności nie może być przyjęty jako cecha decydująca o tym czy firmę można uznać za tyską. A zatem: za przedsiębiorcę tyskiego uważać się tu będzie osobę kierującą przedsiębiorstwem zarejestrowanym w Tychach, zatrudniającą co najmniej jednego pracownika.

3.1.2. Wybór miejsca realizacji badań

Choć problemy badawcze mają ogólny charakter, badania nie miały charakteru ogólnopolskiego. Wewnętrzne zróżnicowanie rynków lokalnych w Polsce mogłoby doprowadzić do dużego zróżnicowania odpowiedzi dotyczących ryzyka, gdyż w zależności od lokalnej specyfiki przedsiębiorcy doświadczają różnych zagrożeń. W tej sytuacji, przy świadomości ograniczonych możliwości uogólniania wyników, podjęta została decyzja o wyborze jednego miasta, w którym zrealizowane zostałyby badania. Nagromadzenie miast w okręgu górnośląskim pozwoliło na dokonanie wyboru. Krąg miast zawężono do tych, które obejmuje Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna. Funkcjonowanie strefy jest przesłanką nagromadzenia przedsiębiorstw i rozwoju gospodarczego danego miasta. KSSE powstała w 1996 roku i należy do najprężniej rozwijających się specjalnych stref ekonomicznych w kraju. Same Katowice nie zostały wybrane z powodu swojej roli stolicy regionu. Skutkiem tej funkcji

jest nagromadzenie w Katowicach przedstawicielstw firm zagranicznych i ogólnopolskich, stąd dotarcie do przedsiębiorców – właścicieli byłoby utrudnione. Spośród czterech podstref nie brano pod uwagę strefy sosnowiecko–dąbrowskiej i jastrzębsko–żorskiej ze względu na lokalizację tych podstref na terenie dwóch miast. W ostateczności wyłonione zostały dwa miasta, pomiędzy którymi dokonany został wybór: Gliwice i Tychy. Już wstępne porównanie proporcji inwestorów krajowych i zagranicznych w obu strefach przemawiało za wyborem Tychów. Spośród firm zarejestrowanych w gliwickiej podstrefie 71,7% to firmy zagraniczne a tylko 28,3% polskie; w Tychach proporcja również jest niekorzystna dla polskich przedsiębiorstw, lecz dominacja przedsiębiorstw zagranicznych nie jest wielka. Łącznie w tyskiej strefie przedsiębiorstwa zagraniczne stanowią 54,5% wszystkich tam zlokalizowanych firm, a polskie 45,5%.[400] W tej sytuacji można było podejrzewać, iż w przypadku Tychów, dotarcie do właścicieli przedsiębiorstw będzie łatwiejsze. Dodatkowym argumentem, przemawiającym za Tychami, była większa dostępność danych statystycznych dotyczących przedsiębiorców (uzyskane bazy GUS i Urzędu Skarbowego). W ostateczności jako miejsce realizacji badań wybrane zostały Tychy. Opis historii i rozwoju przemysłu tego skądinąd interesującego miasta wykracza znacząco poza zakres niniejszej pracy.[401]

3.1.3. Pytania badawcze

Problematyka badań dotycząca zaufania

Rozważając zagadnienia zaufania i ryzyka, których doświadczają przedsiębiorcy, należy uświadomić sobie trudności związane z analizą tych dwóch zjawisk. Jak już zostało powiedziane, do dnia dzisiejszego brak jest jednej spójnej teorii, która łączyłaby problematykę zaufania z problematyką ryzyka. Mając świadomość wzajemnego powiązania tych zagadnień, na obecną chwilę możliwe jest

[400] Obliczenia własne na podstawie danych Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Źródło danych: www.ksse.com.pl.

[401] Szerzej na ten temat pisali: *Tychy 1939 – 1993. Monografia miasta*. Red. M. S. Szczepański. Tychy 1996; U. Swadźba, S. Swadźba: *Tychy. Monografia miasta*. Katowice 1987; L. Musioł: *Tychy: monografia historyczna*. Tychy 1939; *Tychy. Integracja – społeczność lokalna – rodzina miejska.* Red. M. S. Szczepański. Tychy 1999; K. Bierwiaczonek: *Dynamika zmian przestrzeni centralnej miasta. Przykład Tychów*. W: *Przemiany przestrzenne w dużych miastach Polski i Europy Środkowo – Wschodniej*. Red. M. Malikowski, S. Solecki. Kraków 2007; *Cnoty i instytucje obywatelskie w społeczności lokalnej*. Red. M. S. Szczepański, P. Rojek. Tychy 2001; *Tychy. Problemy miasta i perspektywy ich rozwiązywania.* Materiały seminarium 8-9 maja 1992 roku. Red. M. S. Szczepański. Tychy 1993.

jedynie podjęcie próby ich pojęciowego i teoretycznego połączenia. W tej sytuacji, chcąc zrealizować badania, trudno odwołać się do jednolitej teorii. Co więcej, brak ustaleń empirycznych dotyczących wzajemnych zależności między tymi zjawiskami, utrudnia pracę nad spójną teorią.

Ta sytuacja stała się punktem wyjścia dla koncepcji niniejszych badań. Ideą przewodnią pracy jest opisanie przedsiębiorców pod kątem ryzyka i zaufania. Jednakże brak spójnej teorii, do której można by się odwołać, oznaczał konieczność opisu każdego z tych zjawisk z osobna, w oparciu o dorobek teoretyczny autorów zajmujących się tymi zagadnieniami.

Jak zostało to wykazane w rozdziale pierwszym, jedynie Sztompka zaprezentował socjologiczną teorię zaufania, która stanowi próbę usystematyzowania i połączenia różnych, często komplementarnych stanowisk teoretycznych. Sztompka deklaruje postawę „metodycznego eklektyzmu", łącząc w swojej teorii koncepcje zaprezentowane w różnych ujęciach teoretycznych. Nie należy uznawać tego jako wady, a raczej przeciwnie, gdyż mimo zapożyczeń z różnych ujęć teoretycznych, teoria Sztompki jest spójna i kompletna. Jako, że teoria ta została szczegółowo omówiona w rozdziale teoretycznym możemy postawić pytania badawcze, uwzględniając komponenty wybranej teorii:

1. Jakie są obiekty zaufania przedsiębiorców?
   a) Jakie są preferowane obiekty zaufania osobowego?
   b) Jakie są preferowane obiekty zaufania pozycyjnego?
   c) Jakie są preferowane obiekty zaufania proceduralnego?
   d) Jakie są preferowane obiekty zaufania instytucjonalnego?
   e) Jakie są preferowane obiekty zaufania technologicznego?
   f) Jakie są preferowane obiekty zaufania konsumpcyjnego?
   g) Jakie są preferowane obiekty zaufania systemowego?

2. Jakie są kategorie oczekiwań towarzyszących zaufaniu przedsiębiorców?
   a) Jakie są oczekiwania efektywnościowe (oczekiwania twarde)?
   b) Jakie są oczekiwania aksjologiczne i powiernicze (oczekiwania miękkie)?

3. Jakie kryteria szacowania wiarygodności partnera zaufania preferują przedsiębiorcy?
   a) Jakie kryteria immanentne preferują przedsiębiorcy?
   b) Jakie kryteria pośrednie preferują przedsiębiorcy?

4. Jakie są funkcjonalne substytuty zaufania preferowane przez przedsiębiorców?

Postawione pytania nawiązują bezpośrednio do pojęć i koncepcji zdefiniowanych w teorii zaufania. Również sama definicja zaufania została przyjęta za Sztompką, dla którego „zaufanie jest zakładem podejmowanym na temat niepewnych, przyszłych działań innych ludzi”[402] Postawione pytania badawcze pozwalają dostarczyć informacji na temat tego, do kogo i czego przedsiębiorcy mają zaufanie. Dokładniej zaś: komu ufają z najbliższego otoczenia, przedstawicielom jakich ról społecznych ufają, jakim instytucjom, jakim procedurom, jakie jest ich zaufanie wobec wybranych podsystemów systemu społecznego oraz systemów technicznych i urządzeń technicznych, z których korzystają w swoich firmach. Obok informacji o tym, komu i czemu ufają przedsiębiorcy, pytania badawcze obejmują także zagadnienia treści relacji zaufania, a więc konkretnych oczekiwań wobec jednostek pełniących poszczególne role społeczne. Poznanie profili oczekiwań wobec poszczególnych ról społecznych pozwala porównać te oczekiwania z uwzględnieniem podziału na twarde i miękkie oczekiwania. Trzeci badany aspekt to poznanie jakie są najważniejsze kryteria oceny wiarygodności partnera relacji zaufania, którymi posługują się przedsiębiorcy. Ostatnim zagadnieniem dotyczącym zaufania, poruszanym w badaniach są preferowane przez przedsiębiorców sposoby radzenia sobie w sytuacji, gdy zaufanie jest niemożliwe, lub gdy go brak.

Trzeba także wskazać, iż pewne elementy składowe teorii Sztompki nie zostały uwzględnione w niniejszych badaniach. Po pierwsze, pominięty został problem skłonności do zaufania, gdyż problem ten ma charakter przede wszystkim psychologiczny. Po drugie, pominięty został w badaniach problem kultury zaufania/nieufności. Spośród zmiennych warunkujących powstanie kultury zaufania lub nieufności, respondenci mogą dostarczyć nam informacji tylko o zmiennych pośredniczących: nastrojach społecznych panujących w tej grupie i zasobach

[402] P. Sztompka: *Zaufanie*…, s. 69 – 70.

będących w dyspozycji przedsiębiorców. Zmienne kontekstowe (istniejącą kulturę zaufania lub nieufności) trzeba by przyjąć jako dane w oparciu o wyniki badań prowadzonych w okresie wcześniejszym. Problematyczne jednak jest określenie zmiennej niezależnej, jaką stanowią warunki strukturalne. Niestety na gruncie teorii Sztompki nie można rozstrzygnąć, czy zmienne te mają charakter obiektywny, czy też subiektywny. Czym innym jest bowiem ład prawny, a czym innym jego subiektywna ocena przez respondentów. Drugim poważnym problemem związanym z badaniem kultury zaufania, jest jej ogólnospołeczny charakter. W ramach teorii Sztompki kultura zaufania/nieufności może się, co prawda, rozwijać w pewnych grupach, jednakże zawsze jest odnoszona do społeczeństwa globalnego. W tej sytuacji podjęta została decyzja o pominięciu w badaniach tego problemu.

Problematyka badań dotycząca ryzyka

Wielość teorii ryzyka w naukach społecznych nie ułatwia wyboru takiego ujęcia, które obejmowałoby dotychczasowy dorobek teoretyczny w ramach jednej spójnej teorii. Stanowiska teoretyczne często różnią się zasadniczo. Wynika to z dodatkowej trudności jaką jest multidyscyplinarny charakter badań nad ryzykiem. Teorie te przyjmują różne stanowiska epistemologiczne: realistyczne, słabo i mocno konstruktywistyczne, co często wywołuje gwałtowne spory między badaczami.[403] Stanowiska te dzieli dodatkowo tradycja różnych dyscyplin, na gruncie których rozwijane były teorie. Ponadto, teorie te poruszają się na różnych poziomach abstrakcji uniemożliwiających w niektórych przypadkach (np. teorii Luhmanna) podjęcie badań w oparciu o nie. Największy dorobek badań empirycznych prezentuje teoria psychologiczna i dlatego badania zrealizowane zostały w oparciu o ten właśnie paradygmat teoretyczny. Decydując się na takie rozwiązanie, należało jednak uwzględnić szereg zarzutów kierowanych pod adresem tej teorii, głównie przez przedstawicieli teorii kulturowej i odnieść się do nich. Przede wszystkim, teoria psychologiczna, koncentrując się na jednostkach, uogólnia wyniki badań na całość badanej populacji, nie dostrzegając społecznego zróżnicowania jednostek. W tradycji badań zdarzają się prace poświęcone różnym grupom zawodowym, a także dokonujące porównań między nimi[404]. Jednakże brak jest studiów poświęconych

[403] Por. M. Douglas: *Ukryte*…, s. 318 – 320.
[404] E. Adamowicz: *op. cit.*; M. Goszczyńska: *Perceived*…, s. 63-74; P. Gasparski: *Ryzyko zawodowe: punkt widzenia robotników i ich przełożonych*. „Przegląd Psychologiczny" 4/1988, s. 1099 – 1111.

konkretnym grupom społecznym lub zawodowym i specyficznym rodzajom ryzyka, których doświadczają. Założeniem pracy jest wyjście od tego miejsca, w którym kończą się zainteresowania teorii psychologicznej. Celem stawianym w badaniach jest poznanie, jak przedsiębiorcy postrzegają ryzyko. Konieczne jest odniesienie postrzegania ryzyka do kwestii doświadczenia. Odwołując się do psychologicznej teorii ryzyka, badanie koncentruje się na problemie postrzegania ryzyka przez przedsiębiorców. Czy utożsamianie doświadczenia i postrzegania ryzyka jest uprawnione? W *Słowniku języka polskiego* doświadczenie definiowane jest na kilka sposobów. Doświadczenie może być rozumiane jako „ogół wiadomości zdobytych na podstawie obserwacji i przeżyć; znajomość życia, rzeczy i ludzi; zasób umiejętności, praktyka, wprawa; próba życiowa", ale także jako: „całokształt procesu postrzegania rzeczywistości lub ogół postrzeżonych faktów; kategoria teoriopoznawcza".[405] Definicje wskazują na wieloznaczność pojęcia doświadczenia. Gadamer uważa doświadczenie za jedno z najmniej wyjaśnionych pojęć, jakimi dysponujemy.[406] Problem wieloznaczności doświadczenia nie będzie omawiany w tym miejscu, gdyż znacznie wykracza poza zagadnienia, które są przedmiotem niniejszej pracy.[407] Przyjęte utożsamienie postrzeganego ryzyka z ryzykiem doświadczanym wydaje się być prawomocne. Ryzyko jako takie ma charakter potencjalny. Gdy ta potencjalność przejdzie w stan faktyczny można mówić o nieszczęściu czy niepowodzeniu, jednakże wtedy nie jest to już ryzyko. Dlatego też badanie ryzyka tylko w odniesieniu do przeżytych zdarzeń, musiałoby prowadzić do ograniczenia tematycznego badań jedynie do negatywnie pojmowanych doświadczeń. Postrzegane ryzyko, to takie, które jest dostrzegane i które jest przyczyną obawy. Potocznie można by powiedzieć, to ryzyko jest odczuwalne. Niniejsze badania odwołują się do kategorii postrzegania ryzyka definiowanej na gruncie psychologicznej teorii ryzyka.

Psychologiczna teoria ryzyka, co zostało wykazane w rozdziale teoretycznym poświęconym ryzyku, nie jest koncepcją spójną. Składają się na nią trzy różne paradygmaty badawcze: aksjomatyczny, heurystyczny i psychometryczny.[408] Próbę

[405] Obydwie definicje za: *Słownik języka polskiego*. T. 1. Red. M. Szymczak. Warszawa 1998, s. 412.
[406] H. G. Gadamer: *Prawda i metoda. Zarys hermeneutyki filozoficznej*. Warszawa 2000, s. 472.
[407] Przykłady różnych sposobów definiowania pojmowania doświadczenia: *Nowoczesność jako doświadczenie*. Red.: R. Nycz, A. Zeidler – Janiszewska. Kraków 2006.
[408] Por. P. Gasparski: *Percepcja zagrożeń*…, s. 93-107.

przedstawienia syntetycznej teorii ryzyka na gruncie psychologii podjął Ryszard Studenski.

Na wstępie trzeba zaznaczyć, iż nie zostały poddane badaniu skłonności do ryzyka. Po pierwsze, wielu autorów traktuje skłonność do ryzyka jako cechę osobowości,[409] co jest przedmiotem badań stricte psychologicznych. Drugi powód rezygnacji z badań nad skłonnością do ryzyka wymaga szerszego wyjaśnienia. Jednym z zarzutów kierowanych pod adresem psychologicznej teorii ryzyka było realistyczne stanowisko epistemologiczne. Natomiast w socjologii i antropologii dominuje stanowisko słabo konstruktywistyczne, co zostało szczegółowo omówione w rozdziale teoretycznym poświęconym ryzyku. Stanowisko realistyczne wskazuje na istnienie realnego ryzyka, które może zostać zbadane. Wielkość tego obiektywnego ryzyka określana jest w oparciu o metody rachunku prawdopodobieństwa przez ekspertów biorących pod uwagę „twarde" dane uzyskane w statystycznej analizie zjawisk. Ryzyko szacowane przez laików różni się często od oceny ryzyka dokonywanej przez ekspertów. Problem ten jest jednym z głównych zagadnień badań nad ryzykiem. Próbę odpowiedzi na to pytanie podjęto na gruncie paradygmatu psychometrycznego. Stanowisko słabo konstruktywistyczne również przyjmuje obiektywne istnienie ryzyka, jednakże zakłada niemożność jego bezpośredniego poznania. Można je tylko poznawać tak, jak jawi się ono jednostkom, tak jak one je postrzegają. Innymi słowy, obraz ryzyka jest konstruowany społecznie. Natomiast o istnieniu realnego ryzyka dowiadujemy się dopiero wtedy, gdy nieszczęśliwe zdarzenie już zajdzie. Dlatego też niniejsze badania nie odnoszą się do zagadnienia skłonności do ryzyka, gdyż wymagałoby to przyjęcia stanowiska obiektywistycznego i ustalenia wielkości „realnego" ryzyka.

Na potrzeby badań przyjęta została koncepcja postrzegania ryzyka w formie zaproponowanej przez Studenskiego. W swoim ujęciu starał się on zintegrować trzy główne paradygmaty psychologicznej teorii ryzyka. W niniejszej pracy znajdą się odwołania do paradygmatu aksjomatycznego i psychometrycznego. Model SEU stworzony na gruncie paradygmatu aksjomatycznego przekroczył granice dyscypliny i

[409] C. H. Coombs, E.P. Lehner: *Evaluation of Two Alternative Models of a Theory of Risk*: *I. Are Moment of Distributions Useful in Assessing Risk?* "Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance" 7/1981, s. 1110 – 1123; P. Bromiley, S. Curley: *Individual Differences in Risk Taking.* W: *Risk Taking Behavior*. Red. J. Jates. Nowy Jork 1992; Y. Rim: *Who Are Risk-Takers in Decision Making?* "Personel Administration" 29/1966, s. 26 – 30; A. Caspi: *Personality Differences Predict Health – Risk Behaviors in Young Adulthood: Evidence from a Longitudinal Study.* "Journal of Personality and Social Psychology" 73/1997, s. 1052 – 1063.

stanowi dość powszechny punkt odniesienia w badaniach. Na gruncie socjologicznych koncepcji ryzyka i zaufania można dostrzec odniesienia do tego modelu w pracy Colemana, a także Sztompki. Paradygmat psychometryczny natomiast, jak zostało to wykazane w stosownym podrozdziale, nie jest na poziomie teoretycznym sprzeczny ze stanowiskiem słabo konstruktywistycznym. Dlatego też niniejsze badania odwołują się do paradygmatu psychometrycznego, w celu ustalenia cech zagrożeń wpływających na postrzeganie ryzyka, które jest traktowane nie jako obiektywnie istniejące, lecz postrzegane. W końcu to nie ryzyko obiektywne, ale to, jak jawi się jednostkom, kieruje ich zachowaniem. Zarzutem stawianym czasem paradygmatowi psychometrycznemu jest koncentracja na zaburzeniach postrzegania. Nie jest jednak zamierzeniem tej pracy zestawianie ryzyka takiego, jak postrzegają je przedsiębiorcy, z ryzykiem obiektywnym. Interesujące jest tutaj ryzyko, jakie jawi się w ich doświadczeniu, ryzyko jakiego oni doświadczają. Z tego też powodu pominięte w badaniach zostały odwołania do paradygmatu heurystycznego, który koncentruje się na inklinacjach i heurystykach zaburzających postrzeganie „obiektywnego" ryzyka.

Poczyniwszy powyższe zastrzeżenia można postawić następujące pytania badawcze w oparciu o teorię Studenskiego:

5. Jakie cechy ryzyka wpływają na postrzeganie ryzyka przez przedsiębiorców?

6. Jak cechy podmiotowe wpływają na postrzeganą wielkość ryzyka?
    a) Jak wiek respondentów wpływa na postrzeganą wielkość ryzyka?
    b) Jak płeć respondentów wpływa na postrzeganą wielkość ryzyka?
    c) Jak wykształcenie respondentów wpływa na postrzeganą wielkość ryzyka?

7. Jak cechy sytuacyjne ryzyka wpływają na postrzeganie jego wielkości?

Dzięki tak postawionym pytaniom badawczym można się dowiedzieć, które czynniki ryzyka mają największy wpływ na jego postrzeganie przez przedsiębiorców, a także, jak w przestrzeni tych wyróżnionych czynników lokują się poszczególne zagrożenia. Ponadto, celem poznania jest także postrzegana wielkość poszczególnych zagrożeń i ustalenie znaczenia cech sytuacyjnych dla oceny

wielkości ryzyka. Ostatnim elementem uwzględnionym w badaniu jest pytanie o wpływ cech podmiotowych jednostki, takich jak płeć, wiek i wykształcenie, na wielkość postrzeganego ryzyka.

Należy także wskazać, iż niektóre z elementów koncepcji Studenskiego nie zostały uwzględnione w badaniu. Spośród cech podmiotowych wpływających na postrzeganie ryzyka wyróżnionych przez Studenskiego nie poddawano badaniu osobowości, gdyż problem ten ma charakter stricte psychologiczny. Podobnie nie zostały poddane badaniu wyróżnione przez Studenskiego czynniki społeczne: facylitujący wpływ innych, myślenie grupowe i pełniona rola. Dwa pierwsze zostały pominięte, gdyż ich badanie wymagałoby przeprowadzenia osobnych psychologicznych badań laboratoryjnych w grupach. Natomiast wpływ pełnionej roli nie był analizowany jako osobny czynnik modyfikujący postrzegane ryzyko, gdyż, po pierwsze, wymagałoby to dalszego poszerzania badań o grupę lub grupy kontrolne lub dysponowania danymi porównawczymi, a takowych brak. Po drugie, cała praca poświęcona jest niejako zagadnieniu zależności między pełnioną rolą przedsiębiorcy, a postrzeganym ryzykiem.

3.1.4. Problematyka badań i przyjęte wskaźniki

Obiekty zaufania przedsiębiorców. W realizowanych badaniach można określić obiekty zaufania respondentów, nie sposób jednak określić ich bilansu zaufania, gdyż wymagałoby to poddania badaniu jednostek z otoczenia przedsiębiorcy, które mogą mu ufać lub nie,[410] a to wymagałoby znacznego rozszerzenia próby badawczej i to w odniesieniu do każdego z respondentów. Aby poznać obiekty zaufania respondentów, konieczne jest zbadanie, jakie są te obiekty ze względu na wyróżnione przez Sztompkę rodzaje zaufania.

Uogólnione zaufanie. Choć pytanie odnoszące się do uogólnionego zaufania nie zostało postawione w pytaniach badawczych, wydaje się niezbędne, by móc określić, czy badana zbiorowość charakteryzuje się ufnością czy raczej nieufnością wobec innych. Wskaźnik uogólnionego zaufania został przyjęty za innymi zrealizowanymi

[410] Problematyka „geometrii zaufania" nie została poddana badaniu także dlatego, że w momencie ukazania się pracy, w której została ona przedstawiona (P. Sztompka: *Zaufanie: Fundament społeczeństwa*), badania były już zakończone.

badaniami poświęconymi tematyce zaufania. Wskaźnikiem uogólnionego zaufania stała się deklaracja respondenta, iż zgadza się ze stwierdzeniem, że „większości ludzi można ufać". Deklaracja respondenta, iż nie zgadza się z powyższym stwierdzeniem, stała się wskaźnikiem uogólnionej nieufności.

Obiekty zaufania osobowego. Badanie zaufania osobowego jest stosunkowo trudne, gdyż odnosi się do wszystkich jednostek, które respondent zna osobiście. Można jednak przyjąć, iż najistotniejszymi obiektami tego zaufania osobowego są jednostki z jej najbliższego otoczenia: rodziny, środowiska pracy, zamieszkania, kręgu znajomych i przyjaciół. Jednostki mogą różnić się pod względem hierarchii obiektów zaufania osobistego. Innymi słowy, chodzi o poznanie do kogo z najbliższego sobie kręgu przedsiębiorcy mają największe zaufanie. Wskaźnikiem zaufania osobistego w badaniach było wskazanie z przedłożonej listy, trzech osób z najbliższego otoczenia, do których respondent deklarował największe zaufanie. Dodatkowo, badania rozszerzone zostały o próbę określenia wielkości zaufania przedsiębiorców wobec własnych pracowników. Wskaźnikiem zaufania lub nieufności wobec pracowników stała się odpowiedź wskazana spośród przedstawionych respondentowi do wyboru.

Obiekty zaufania pozycyjnego. Badania zaufania pozycyjnego odnoszą się do zaufania wobec przedstawicieli różnych ról społecznych. W nowoczesnym społeczeństwie, centralnymi w konglomeracie pozycji są dla jednostek najczęściej role zawodowe, dlatego też badania miały wykazać przedstawicieli zawodów, którzy cieszą się największym zaufaniem przedsiębiorców. Nie jest możliwe poddanie ocenie respondentów wyczerpującej listy zawodów, stąd konieczne było dokonanie wyboru. W tej sytuacji zasadne wydało się odwołanie do listy przedstawionej przez Domańskiego w badaniach poświęconych prestiżowi zawodów[411], gdyż obejmuje ona zawody z różnych branż i gałęzi gospodarki wraz ze zróżnicowaniem poziomów wykształcenia. Zaufanie pozycyjne badane było przy pomocy dwóch komplementarnych wskaźników. Pierwszym, było wymienienie przez respondenta zawodów, do których ma zaufanie. Drugim wskaźnikiem była ocena na pięciostopniowej skali, przyznana przez respondenta poszczególnym zawodom

[411] Por. H. Domański: *Prestiż*. Wrocław 1999, s. 83.

z listy. Dla ułatwienia oceny respondentom, każdej z pozycji liczbowych skali przyporządkowany został opis słowny; i tak: 1 – oznaczało, iż respondent zupełnie nie miał zaufania do przedstawicieli ocenianej grupy zawodowej, 2 - oznaczało małe zaufanie wobec jednostek pełniących te role, 3 - średnie zaufanie, 4 - duże zaufanie wobec określonych ról społecznych, a 5 - całkowite zaufanie.

Obiekty zaufania proceduralnego. Badając zaufanie proceduralne respondentów, dąży się do identyfikacji tych procedur, wobec których respondenci deklarują zaufanie. Do badań zostały wyselekcjonowane następujące procedury: nauka, egzaminy, procesy sądowe, wolny rynek, wybory i zasada większości parlamentarnej.

W przypadku zaufania proceduralnego dla każdej z wybranych procedur przygotowano osobne zdanie będące wskaźnikiem zaufania bądź nieufności respondenta. Każde ze zdań stanowiło osobny wskaźnik zaufania lub nieufności wobec określonej procedury. Jeśli respondent odpowiadał, iż zgadza się z przedstawionym mu zdaniem, deklaracja ta była wskaźnikiem zaufania wobec określonej procedury, kiedy wskazywał, iż nie zgadza się z przytoczonym zdaniem, stwierdzenie to było wskaźnikiem nieufności wobec ocenianej procedury. Zaznaczenie przez respondenta odpowiedzi „trudno powiedzieć" stawało się wskaźnikiem sytuacji indyferentnej, przejściowej w dynamice budowania lub destrukcji zaufania, kiedy jednostka nie jest w stanie jednoznacznie podjąć decyzji o zaufaniu lub nieufności wobec określonej procedury.

I tak, w przypadku zaufania wobec procedury naukowej, respondenci deklarowali, iż zgadzają się bądź nie ze zdaniem: „Nauka jest najlepszą metodą dochodzenia do prawdy".

Zaufanie wobec procedury egzaminacyjnej badane było przy pomocy zdania wskaźnikowego mówiącego, iż „egzaminy są najlepszym sposobem sprawdzania wiedzy studentów".

Wskaźnikiem zaufania proceduralnego wobec procesu sądowego była deklaracja respondenta, że zgadza się ze zdaniem, iż „proces sądowy jest najlepszą metodą osiągnięcia sprawiedliwego załatwienia sprawy"

Kiedy respondenci deklarowali, że zgadzają się ze stwierdzeniem, iż „wolny rynek jest najlepszym sposobem zapewnienia najlepszych i najtańszych produktów konsumentom" ich deklaracja traktowana była jako wskaźnik zaufania wobec procedur wolnego rynku.

Wskaźnikiem zaufania proceduralnego wobec wyborów była zgoda ze stwierdzeniem, iż „wybory są najlepszym sposobem wyłaniania reprezentantów społeczeństwa".

Ostatnim zdaniem służącym za wskaźnik zaufania wobec zasad funkcjonowania systemu demokratycznego było stwierdzenie: „zasada 'większości parlamentarnej' jest najlepszym sposobem zapewnienia działań dla dobra społeczeństwa i kraju".

Jak łatwo zauważyć, każde ze zdań służących za wskaźnik zaufania lub nieufności wobec określonej procedury zostało skonstruowane tak, by obrazować praktyczne, pozytywne skutki, które ta procedura ma zapewniać.

Obiekty zaufania instytucjonalnego. W dążeniu do poznania obiektów zaufania instytucjonalnego przedsiębiorców, postępowanie było analogiczne jak w przypadku zaufania pozycyjnego. Lista instytucji poddawanych ocenie respondentów, została skonstruowana tak, by uwzględniać zarówno: instytucje istotne dla przedsiębiorców (np. giełda, urząd skarbowy, bank), instytucje odpowiedzialne za ład prawny i polityczny (policja, sądy, armia, rząd), instytucje monitorujące działania innych instytucji (Rzecznik Praw Obywatelskich, związki zawodowe, prasa) oraz instytucje związane z innymi sferami doświadczenia (szkoła, kościół). Drugim kluczem, według którego dokonywano wyboru, była intencja uwzględnienia zarówno tych instytucji, które zwyczajowo cieszą się dużym zaufaniem ogółu społeczeństwa, jak i tych instytucji, które zwykle nie są nim darzone.

Wskaźnikiem zaufania instytucjonalnego stała się średnia wartość uzyskana na pięciostopniowej skali zaufania. Skala ta jest analogiczna do wykorzystywanej w ocenie zaufania pozycyjnego, gdzie każdej z pozycji liczbowych skali przyporządkowany został opis słowny; i tak: 1 - oznacza, iż respondent zupełnie nie miał zaufania do przedstawicieli ocenianej grupy zawodowej, 2 - oznacza małe zaufanie wobec jednostek pełniących te role, 3 - średnie zaufanie, 4 - duże zaufanie wobec określonych ról społecznych, a 5 - całkowite zaufanie.

Obiekty zaufania konsumpcyjnego. Kategoria zaufania konsumpcyjnego jest wieloznaczna, gdyż zaufanie do różnych produktów może oznaczać zaufanie wobec rodzajów, typów produktów (np. ufam w niezawodność samochodów, ale nie oprogramowania), wobec marek producentów (np. ufam w niezawodność Mercedesa,

ale Fiata już nie) albo krajów produkcji (ufam produktom pochodzącym z Japonii, ale nie tym, które pochodzą z Chin). Badania realizowane wcześniej w oparciu o selekcję marek nie przyniosły zadowalających rezultatów.[412] Sztompka wspominał o syndromie Mercedesa i Sony (Mercedes jako najlepsza marka samochodów, Sony jako najlepszy sprzęt RTV). Co prawda, te dwa syndromy zostały częściowo potwierdzone, jednakże poza branżą motoryzacyjną wyniki obejmowały bardzo wielu producentów z niewielkimi ilościami wskazań na każdego z nich. Dlatego też, w badaniu przedsiębiorców, istotniejsze wydaje się poznanie ich zaufania wobec sprzętu technicznego, kluczowego dla funkcjonowania firmy. Wymaga to identyfikacji tego sprzętu i określenia zaufania wobec niego. W tym celu został zbudowany specyficzny wskaźnik. Pilotaż badań ujawnił, iż przedsiębiorcy pytani o zaufanie wobec kluczowego sprzętu dość automatycznie i bezrefleksyjnie deklarowali zaufanie. Natomiast wywiady swobodne realizowane z tymi samymi respondentami wskazywały, iż sytuacja ta jest bardziej złożona. Z tego też powodu konieczne stało się zastosowanie innego wskaźnika niż prosta deklaracja respondenta o zaufaniu wobec kluczowego sprzętu. Istotę problemu stanowiło zróżnicowanie kluczowego sprzętu, gdyż badane firmy funkcjonowały w najróżniejszych branżach. W większości przypadków pod terminem „kluczowy sprzęt" kryje się kilka urządzeń technicznych, czasem ze sobą powiązanych, a czasem niezależnych. Przedsiębiorcy nie ufali wszystkim kluczowym urządzeniom jednakowo, ale w wielu przypadkach deklarowali zaufanie wobec części tych urządzeń, a wobec pozostałych nie. Zróżnicowanie branż uniemożliwiało wręcz przygotowanie wyczerpującej listy urządzeń. W tej sytuacji skonstruowany wskaźnik opierał się na dwóch pytaniach kwestionariuszowych. W pierwszym z nich respondenci byli proszeni o wskazanie, które urządzenia techniczne są kluczowe dla działalności ich firmy. W drugim, respondenci byli proszeni o wymienienie tych urządzeń w firmie, do których mają największe zaufanie. Zestawienie odpowiedzi z obu pytań stanowi wskaźnik zaufania wobec kluczowych urządzeń technicznych. Pełna zgodność list, polegająca na wymienieniu wszystkich kluczowych urządzeń wśród tych, do których respondent ma największe zaufanie, stała się wskaźnikiem zaufania do kluczowego sprzętu technicznego. Wyszczególnienie tylko niektórych urządzeń wśród tych, do których respondent deklarował zaufanie, stało się wskaźnikiem częściowego zaufania wobec kluczowego

[412] Por. Ł. Trembaczowski: *Zaufanie a klasy średnie*. Niepublikowana praca magisterska. Katowice 2004.

sprzętu technicznego. Natomiast sytuacja, gdy respondent podał inne sprzęty jako kluczowe, a inne jako te, które cieszą się jego zaufaniem, stało się wskaźnikiem braku zaufania wobec kluczowych dla funkcjonowania firmy urządzeń technicznych.

Obiekty zaufania technologicznego. W przypadku zaufania technologicznego należy przywołać pojęcie „systemów abstrakcyjnych" Giddensa. Wybór systemów, które zostały przedstawione respondentom w badaniu, został dokonany według następującego klucza: systemy niezbędne do codziennego funkcjonowania (np. zaopatrzenie w wodę, dostawy prądu), systemy związane z komunikacją (telefony, transport publiczny) oraz systemy związane z finansami (bank, rynki finansowe). Przyjmując za Giddensem, że systemy te obdarzane są niemal bezrefleksyjnie zaufaniem, należy oczekiwać, iż respondenci deklarowali wysokie zaufanie wobec wszystkich tych systemów technicznych, a różnice między nimi były niewielkie. Realizowane wcześniej badania poświęcone problematyce zaufania potwierdziły te przypuszczenia. W tej sytuacji konieczne stało się skonstruowanie specyficznego wskaźnika zaufania. W odpowiednim pytaniu w kwestionariuszu respondenci zostali poproszeni o określenie, które spośród wymienionych awarii różnych systemów abstrakcyjnych, uważają za najbardziej prawdopodobne. Wskaźnikiem zaufania wobec danego systemu abstrakcyjnego był procent wskazań dokonanych przez respondentów, z tym, że proporcje wielkości zaufania i procentu wskazań są w tym wskaźniku odwrotnie proporcjonalne. Innymi słowy, im mniejszy odsetek wyborów dokonanych przez respondenta, tym większe zaufanie i odwrotnie.

Obiekty zaufania systemowego. Choć Sztompka, mówiąc o zaufaniu systemowym, wskazywał na całość systemu społecznego, wydaje się, iż zaufanie systemowe można także odnieść do jego funkcjonalnych subsystemów. W niniejszych badaniach koncentrowano się na tych subsystemach, które związane są z działalnością gospodarczą: system prawny, bankowy i rynkowy system gospodarczy. Wskaźnikiem zaufania lub nieufności wobec wybranych subsystemów stały się oceny dokonywane przez respondentów na pięciostopniowej skali. Wybór odpowiedzi: „mam całkowite zaufanie" lub „mam zaufanie" był wskaźnikiem zaufania wobec ocenianego subsystemu; wybór odpowiedzi „trochę mam, a trochę nie mam" [zaufania], był wskaźnikiem ambiwalentnego stanowiska pod kątem zaufania. Natomiast wybór

odpowiedzi „nie mam zaufania" oraz „zdecydowanie nie mam zaufania" był wskaźnikiem nieufności wobec ocenianego subsystemu.

Oczekiwania przedsiębiorców wobec partnera relacji zaufania. W przypadku badania kategorii oczekiwań wykorzystany został wzorzec badawczy zaproponowany przez Sztompkę w jego badaniach.[413] Badania obejmują 12 cech, które można pogrupować na oczekiwania twarde (efektywnościowe) i miękkie (aksjologiczne i powiernicze). Jak wskazuje Sztompka, oczekiwania kierowane są przede wszystkim wobec ról społecznych. Dlatego też ocenie respondentów poddane zostały role, wobec których rozkład oczekiwań jest przewidywalny: przyjaciel (dominują oczekiwania powiernicze), lekarz (wskazania zarówno na oczekiwania efektywnościowe jak i powiernicze), prawnik (wskazania na oczekiwania aksjologiczne i efektywnościowe) jak i role z kręgu społecznego przedsiębiorców (partner biznesowy, podwładny). Wskaźnikiem preferowanych oczekiwań wobec danego partnera stał się wybór danego oczekiwania z listy. Wybór takich pozycji z listy jak: przewidywalny, kompetentny, wydajny, zdyscyplinowany i niezawodny jest wskaźnikiem oczekiwań twardych, natomiast wybór takich cech partnera jak: przestrzegający prawa, sprawiedliwy, uczciwy, podzielający religię lub podzielający ideologię respondenta oraz prawdomówny i pomocny jest wskaźnikiem preferowania oczekiwań miękkich. Porównanie profili oczekiwań kierowanych wobec ocenianych ról społecznych pozwoliło wskazać charakter i treść zaufania badanych wobec przedstawicieli danych ról społecznych.

Kryteria szacowania wiarygodności. Sztompka wyróżnił trzy rodzaje kryteriów szacowania wiarygodności: inferowane, immanentne i pośrednie. Jednakże badaniu zostały poddane tylko dwa ostatnie typy kryteriów[414]. Sztompka wskazuje, iż wszystkie kryteria są stosowane przez jednostki w sytuacji zaufania, ale nie wszystkie są dla jednostek jednakowo istotne. Dlatego też celem badania jest poznanie hierarchii ważności kryteriów immanentnych i kryteriów pośrednich. Taka konstrukcja pytań wynika z przyjętych założeń teoretycznych. Zgodnie z implikacjami teoretycznymi należało oczekiwać, że kryteria immanentne zdominują wyższe pozycje

[413] P. Sztompka: *Trust: A Sociological*…, s. 55 – 59.
[414] W momencie realizacji badań nie ukazała się jeszcze książka P. Sztompki: *Zaufanie. Fundament Społeczeństwa*, w której dodane zostały kryteria inferowane.

w szeregu rangowym, co utrudniłoby ocenę dystansów między średnimi pozycjami rangowymi kryteriów każdego typu. Wskaźnikiem ważności poszczególnych kryteriów szacowania wiarygodności było miejsce w szeregu rangowym, które respondent przyznał ocenianym kryteriom. Im wyższą pozycję w szeregu rangowym uzyskało dane kryterium, tym większe jego znaczenie w sytuacji estymacji wiarygodności partnera.

Charakter badania wymagał także przygotowania wskaźników poszczególnych kryteriów prezentowanych respondentom. Zestaw wskaźników kryteriów immanentnych obejmował dziewięć pozycji. Wskaźnikiem reputacji był sukces zawodowy. Wskaźnik ten został stworzony w oparciu o informacje uzyskane w zwiadzie badawczym, gdzie respondenci deklarowali, że odniesienie sukcesu jest dla nich wyznacznikiem reputacji partnera, gdyż wymagało ono pewnych konsekwentnych, toteż wiarygodnych działań. Wskaźnikiem specyficznej formy reputacji, jaką są rekomendacje było poręczenie lub opinia znajomych o obiekcie zaufania. Wybór wskaźnika referencji jest stosunkowo trudny, gdyż brak jest ogólnopolskiej, cieszącej się renomą organizacji wystawiającej certyfikaty potwierdzające wiarygodność partnerów. W tej sytuacji, do pełnienia roli wskaźnika, wybrany został dyplom prestiżowej uczelni, którym może się poszczycić partner relacji zaufania. Istotnym kryterium szacowania wiarygodności są działania bieżące, których wskaźnik w omawianych badaniach stanowiły aktualne osiągnięcia partnera relacji zaufania. Ostatnim kryterium immanentnym wyróżnionym przez Sztompkę jest wizerunek. Wskaźnikami kryterium wizerunku w omawianych badaniach uznano sposób zachowywania się oraz wygląd zewnętrzny partnera relacji zaufania. Wskaźniki wizerunku zostały uzupełnione o specyficzne elementy tego kryterium wyróżnione przez Sztompkę: płeć, wiek i pochodzenie etniczne.

W przypadku kryteriów pośrednich stworzono analogicznie listę dziewięciu wskaźników. Wskaźnikami kryteriów egzekwowania wiarygodności partnera były: znajomość danej osoby (wskaźnik nieanonimowości), istnienie możliwości prawnego dochodzenia praw i zabezpieczenie majątkowe. Za wskaźniki zewnętrznych agend wspierających egzekwowanie wiarygodności uznano spisanie umowy oraz prawny obowiązek dochowania tajemnicy (wskaźnik zasady uprawnionej komunikacji). Wskaźnikiem działań samoograniczających partnera stała się dobrowolna działalność partnera na korzyść respondenta. Za wskaźnik ostatniej grupy kryteriów sytuacyjnych uznano: pozostawanie w relacji sąsiedzkiej (wskaźnik wspólnoty terytorialnej),

powstanie relacji zaufania w kościele (wskaźnik relacji w miejscu uznawanym za uświęcone) oraz duże straty, które poniesie wiarołomny partner (wskaźnik złamania zaufania grożącego poważnymi konsekwencjami).

Zestawienie wskaźników kryteriów immanentnych jak i kryteriów pośrednich stanowi podstawę powstania szeregów rangowych obu typów kryteriów szacowania wiarygodności.

Funkcjonalne substytuty zaufania. Badanie funkcjonalnych substytutów zaufania wymaga poczynienia pewnych założeń. W zasadzie badanie takie wymaga funkcjonowania badanych w sytuacji uogólnionej nieufności. Badania realizowane w naszym kraju potwierdzają to założenie.[415] Jednakże przedsiębiorcy stanowią specyficzną grupę społeczną. Zasadne było więc poczynienie założenia, iż mogą się oni znacząco różnić pod tym względem od reszty społeczeństwa. Dlatego też konieczne stało się wcześniejsze ustalenie, czy populację badaną cechuje uogólnione zaufanie czy uogólniona nieufność. Poza tym, nawet w sytuacji uogólnionego zaufania można podjąć próbę badania funkcjonalnych substytutów zaufania, starając się ustalić, które z nich spotkałyby się z akceptacją respondentów.

Wskaźniki funkcjonalnych substytutów zaufania skonstruowano w jednakowy sposób. Dla każdego z wyszczególnionych substytutów zaufania stworzone zostało osobne zdanie, które posłużyło za wskaźnik danego substytutu. Jeśli respondent deklarował, iż zgadza się z przedstawionym mu zdaniem, traktowano to jako wskaźnik odwoływania się do tegoż substytutu. Jeśli natomiast deklarował, że ze zdaniem wskaźnikowym się nie zgadza, zostało to potraktowane jako wyznacznik odrzucenia tego substytutu. Deklaracja „trudno powiedzieć" traktowana była jako postawa ambiwalentna.

Zdania pełniące rolę wskaźników skonstruowano w następujący sposób:

- wskaźnikiem poglądu opatrznościowego było zdanie: „Jednostki nie mają wpływu na otaczającą je rzeczywistość";
- wskaźnikiem odwoływania się do korupcji: „Łapówka jest najpewniejszym sposobem załatwienia swoich spraw";
- wskaźnikiem uzurpacji egzekwowania wiarygodności: „Czasem trzeba wziąć sprawy w swoje ręce lub użyć siły, żeby wyegzekwować swoje";

[415] Por. Idem: *Trust: A Sociological*…. Rozdział 8.

- wskaźnikiem nadmiernego odwoływania się do instytucji prawnych: „Z nikim nie można robić interesów, nie podpisawszy umowy”;
- wskaźnikiem gettoizacji i związanego z nim amoralnego familizmu: „Sprawnie współpracować można tylko z najbliższą rodziną”;
- wskaźnikiem tęsknot paternalistycznych: „Potrzeba nam teraz kogoś, kto silną ręką zaprowadzi porządek”;
- wskaźnikiem eksternalizacji zaufania: „Tylko pomoc Unii Europejskiej może poprawić sytuację w Polsce”.

Przedstawione zdania prezentowane były respondentom, którzy deklarowali czy zgadzają się z nimi, czy też nie.

Cechy ryzyka. Analiza wpływu cech ryzyka na jego postrzeganie związana jest ściśle z paradygmatem psychometrycznym i badaniami realizowanymi w takich krajach jak: USA, Norwegia, Węgry i Polska. W badaniach tych analizowano wpływ cech ryzyka na ocenę poszczególnych sytuacji ryzyka. Brane pod uwagę cechy nazywano wymiarami ryzyka. Każdy z wymiarów poddawany był ocenie na siedmiostopniowej skali semantycznej, a krańce skali określono w postaci antonimów. Kluczowym czynnikiem stał się wybór wymiarów, które przedstawiono respondentom do oceny różnych sytuacji ryzyka. W badaniach realizowanych w Stanach Zjednoczonych[416] posłużono się 9 różnymi wymiarami, których analiza pozwoliła na wyróżnienie dwóch czynników wyjaśniających większość wariancji.

Badania realizowane w Polsce[417] różniły się nieco od badań realizowanych w pozostałych krajach, gdyż liczba wymiarów zwiększona została do 15. W badaniach przeprowadzonych w Tychach odwołano się do badań realizowanych w Polsce, przyjmując wymiary ryzyka, które zostały w nich zastosowane. Z powodu specyficznej tematyki niniejszych badań, niektóre z wymiarów zostały zmodyfikowane (np. bezpośredniość skutków nie odnosi się do śmierci, podobnie jak kontrolowalność), a wymiar surowości konsekwencji (mierzony ocenianą potencjalną śmiertelnością konsekwencji) został w badaniach pominięty.

Istotnym problemem, związanym z postawionymi pytaniami badawczymi odnośnie postrzeganego ryzyka, jest wybór sytuacji ryzykownych, które zostały przedstawione badanym. Paradygmat psychometryczny krytykowany był za wybór

[416] B. Fischhoff, P. Slovic, S. Lichtenstein, S. Read, B. Combs: *How safe*…, s. 127 – 152.
[417] M. Goszczyńska, T. Tyszka, P. Slovic: *op. cit.*, s. 179 – 193.

zawsze tych samych rodzajów zagrożeń, które dodatkowo, wcale nie muszą pokrywać się z rodzajami ryzyka odczuwanymi przez respondentów. Zarzut ten jest tylko częściowo zasadny. Rzeczywiście w wielu prowadzonych na świecie badaniach stosowano te same rodzaje zagrożeń, lecz umożliwiało to dokonanie porównań międzynarodowych. We wszystkich zrealizowanych badaniach wybrane czynniki przyjmowały zbliżone formy, składające się na dwa lub trzy główne wymiary przestrzeni ryzyka, co potwierdza trafność i rzetelność tej metody. Realizowane były także inne badania, które odwołując się do tych samych zestawów cech, odnosiły je do oceny innych rodzajów zagrożeń np. związanych z motoryzacją[418].

Chcąc wykorzystać tę metodę na gruncie socjologicznym, należało poddać rozważaniom inne rodzaje ryzyka, takie, których doświadczają przedsiębiorcy w swoim życiu. Wybór zagrożeń, których listę przedstawiono respondentom do oceny, zawsze był do pewnego stopnia uznaniowy. Jeśli jednak wybór nie miał zostać dokonany na „chybił – trafił", należało odwołać się do kategorii teoretycznych, które porządkują badaną rzeczywistość. Zakres zagrożeń, których może doświadczyć przedsiębiorca jest potencjalnie nieskończony. Dobierając listę zagrożeń poddawanych badaniu, należało pamiętać o ujęciu różnych rodzajów ryzyka, zarówno w sferze zawodowej jak i pozazawodowej. Swoistą listę zagrożeń obejmujących całość doświadczenia jednostkowego obejmuje klasyfikacja zagrożeń zaproponowana przez Marka Ziółkowskiego. Klasyfikacja ta ma charakter hierarchii i w swojej budowie odwołuje się do hierarchii potrzeb Abrahama Maslowa. Nie należy jednak utożsamiać różnych rodzajów ryzyka z konkretnymi potrzebami. Tak więc ryzyko związane ze sferą zawodową, nie oznacza tylko ryzyka niezaspokojenia potrzeb fizycznych i bezpieczeństwa.

Wyszczególnione przez Ziółkowskiego rodzaje ryzyka dotyczą:

1) „niemożności zagwarantowania odpowiednich warunków fizycznych";
2) warunków bezpieczeństwa społecznego;
3) ryzyka związanego ze sferą zawodową i jej przekształceniami;
4) ryzyka utraty szacunku i prestiżu;
5) ryzyka utraty poczucia przynależności i miłości;
6) problemów z poczuciem tożsamości;

[418] P. Slovic, D. MacGregor, N. N. Kraus: *Perception of Risk from Automobile Safety Defects*. „Accident Analysis and Prevention" 19/1987 s. 359 – 373.

7) problemów globalizacji; [419]

Odwołując się do hierarchii zagrożeń zaproponowanej przez Ziółkowskiego stworzono listę sytuacji ryzyka, która została przedstawiona respondentom w badaniach.

Ryzyko niezaspokojenia potrzeb podstawowych. Ziółkowski wskazuje wyżywienie i schronienie jako czynniki podstawowe związane z zapewnieniem odpowiednich warunków fizycznych. Innymi słowy poziom ten dotyczy ryzyka niezaspokojenia podstawowych potrzeb.

Ryzyko utraty poczucia bezpieczeństwa. Należy tutaj za Markiem Ziółkowskim przywołać terminy ontologicznego bezpieczeństwa i zaufania podstawowego wprowadzone przez Anthony'ego Giddensa do teorii zaufania. Bezpieczeństwo ontologiczne „odnosi się do przekonania o ciągłości tożsamości większości ludzi oraz stałości otaczającego materialnego i społecznego środowiska działania"[420].

Ryzyko związane ze sfera zawodową. Ryzyko związane ze sferą zawodową w przypadku przedsiębiorców, oznacza zgoła coś innego, niż w przypadku osób zatrudnionych przez kogoś. Konieczne jest tutaj uwzględnienie wszystkich rodzajów ryzyka związanego z kierowaniem przedsiębiorstwem.

Ryzyko utraty szacunku i prestiżu. Chcąc badać ryzyko utraty szacunku i prestiżu, należy uwzględnić jego rodzaje. „Nazwy 'prestiż' używa się do wyodrębnienia w znaczącą całość rozproszonych przejawów mieszaniny szacunku, respektu i godności."[421] Henryk Domański wyróżnił cztery podstawowe rodzaje prestiżu: osobisty (przypisywany jednostce ze względu na jej przymioty), pozycyjny (przysługujący jednostce ze względu na zajmowane stanowisko), sytuacyjny (z definicji krótkotrwały związany z konkretnym zdarzeniem) i zinstytucjonalizowany (relacja szacunku ma charakter skodyfikowany, a jej nieprzestrzeganie grozi sankcjami). W badaniach warte uwzględnienia są dwa pierwsze rodzaje prestiżu. Prestiż osobisty to „wartość przypisywana za osobiste przymioty"[422]. Innymi słowy, źródłem tego prestiżu są cechy osobiste jednostki i możliwy jest on do osiągnięcia tylko w relacjach osobistych.

[419] M. Ziółkowski: *Osobowość w świecie niepewności i ryzyka*. W: *Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości i więzi społeczne czasów transformacji*. Red. P. Sztompka. Warszawa 1999, s. 235 – 236.
[420] A. Giddens: *The Consequences*…, s. 92.
[421] H. Domański: *op. cit*., s. 10.
[422] Ibidem, s. 36.

„Prestiż wynikający z atrybutów zajmowanych pozycji”[423] to prestiż pozycyjny. Bierze się on z autorytetu ról pełnionych przez jednostkę. Ryzyko utraty prestiżu obejmuje utratę zarówno prestiżu pozycyjnego, związanego z zajmowaną pozycją, jak i prestiżu jednostkowego. Zwiad badawczy ujawnił, iż przedsiębiorcy są skłonni utożsamiać obydwa rodzaje prestiżu, konkretnie zaś, swój prestiż osobisty odnosić do prestiżu pozycji społecznej wynikającej z pełnionej roli. Dlatego też w badaniach ilościowych pod uwagę brany był prestiż w ogólnym rozumieniu, jako szacunek okazywany jednostce, natomiast w badaniach uzupełniających, respondenci oceniali osobno ryzyko utraty prestiżu osobistego, a osobno prestiżu pozycyjnego.

Ryzyko utraty poczucia przynależności i miłości. Ryzyko utraty przynależności i miłości obejmuje osobno obydwa człony. Miłość rozumiana jest jako „obdarzanie uczuciem i przyjmowanie uczucia. Kiedy nie są zaspokojone [potrzeby miłości i przynależności – przyp. Ł.T.], dana osoba będzie dotkliwie odczuwać nieobecność przyjaciół, partnera czy partnerki, dzieci.”[424] O ile miłość można, za Maslowem, łatwo zdefiniować, o tyle przynależność sprawia większe kłopoty definicyjne. Poczucie przynależności może bowiem odnosić się do dowolnie zdefiniowanej grupy społecznej: rodziny, grupy koleżeńskiej, grupy sąsiedzkiej itd. Jednakże w tej pracy interesujące są „odczucia” związane z przynależnością. Dlatego też potrzebę przynależności definiować należy jako motywowaną „dotkliwym głodem uczuć wspólnotowych, pragnieniem kontaktu, prawdziwej więzi”[425], a brak zaspokojenia tych uczuć prowadzi do dezorganizacji, wykorzenienia, poczucia braku pochodzenia, niemożności określenia swojej grupy, oderwania od rodziny i przyjaciół. We współczesnym świecie ceniącym mobilność, jednostka pełni wiele ról, a zarazem jest członkiem większej ilości grup formalnych i nieformalnych niż kiedyś. W związku z tym, znacznie bardziej narażona jest na utratę poczucia przynależności do poszczególnych grup. Co więcej, mobilność przestrzenna jednostek sprzyja poczuciu utraty przynależności terytorialnej. Ta wielość alternatyw i sytuacji, które można rozumieć jako utratę poczucia przynależności, zmusza do selektywnego potraktowania tej kategorii. W badaniach ilościowych pod ocenę przedsiębiorców poddana została tylko sytuacja utraty miłości osób najbliższych, natomiast

[423] Ibidem, s. 37.
[424] A. Maslow: *Motywacja i osobowość*. Przeł. J. Radzicki. Warszawa 2006, s. 68.
[425] Ibidem, s. 69.

w uzupełniających badaniach jakościowych poruszone zostały także problemy ryzyka utraty przynależności.

Ryzyko utraty tożsamości. Na potrzeby badań przyjęto definicję tożsamości zaproponowaną przez Anthony'ego Giddensa, który tożsamość jednostki definiuje jako „tożsamość ujmowaną przez jednostkę w kategoriach jej biografii."[426] Koncepcja tożsamości w ujęciu Giddensa wpisuje się w „model zdrowia tożsamości" zapoczątkowany przez Erika Eriksona. „Tożsamość jednostki w myśl tego modelu, traktowana jest jako swoisty obszar mediacji między organizmem a wymogami życia społecznego, obszar, w którym ustala się pewna trwała formuła egzystencji jednostki mająca podstawę w zbieżności jej autopercepcji z tym, jak postrzega ją otoczenie społeczne."[427] W rozumieniu Giddensa, tożsamość ta jest przez jednostkę wypracowywana. Ciągłość i spójność biografii musi być stale podtrzymywana przez jednostki poprzez refleksję.

Ryzyko związane z procesem globalizacji. Problemy związane z globalizacją są trudne do rozpatrywania w badaniach, gdyż pojęcie globalizacji jest wieloznaczne. Co więcej, zagrożenia związane z globalizacją mogą przybierać bardzo różne formy ze względu na wszechogarniający charakter tego procesu. Chcąc uchwycić szeroki zakres tego problemu, przyjęto tutaj definicję Giddensa. W jego rozumieniu „globalizacja może być definiowana jako intensyfikacja światowych stosunków społecznych, które łączą odległe zbiorowości w taki sposób, że lokalne wydarzenia są kształtowane przez zjawiska w odległych miejscach i vice versa."[428]

Ryzyko związane z prowadzeniem działalności gospodarczej

Wszystkie wymienione wyżej rodzaje ryzyka, poza ryzykiem związanym ze sferą zawodową, dotyczą w takim samym stopniu przedsiębiorców jak i pozostałych grup społecznych. Jednak szczególnie interesująca jest sfera zawodowa przedsiębiorców, dlatego też wymaga wyczerpującego potraktowania. Badanie rodzajów ryzyka doświadczanego przez przedsiębiorców w kierowaniu firmą jest równoznaczne z określeniem obszarów ryzyka w funkcjonowaniu organizacji gospodarczej. Przygotowanie wyczerpującej listy tych form ryzyka jest niezwykle

[426] A. Giddens: *Nowoczesność…*, s. 318.
[427] Z. Bokszański: *Tożsamość.* W: *Encyklopedia Socjologii.* T. IV. Red. K. W. Frieske. Warszawa 2002, s. 253. Por. E. H. Erikson: *op. cit*., s. 272 – 274.
[428] A. Giddens: *The Consequences…*, s. 64.

trudne, gdyż „każde ryzyko pierwotne generuje dużą ilość ryzyk pośrednich."[429] Zaplanowane badania w zakresie ryzyka prowadzone były dwutorowo. W badaniach ilościowych, skupiono się tylko na podstawowych formach ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej, które złożyły się na listę sytuacji ryzyka poddawanych ocenie respondentów. Natomiast w badaniach jakościowych skupiono się na dogłębnym poznaniu natury różnych rodzajów ryzyka doświadczanego przez przedsiębiorców. Lista rodzajów ryzyka związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej została stworzona w oparciu o taksonomię ryzyka zaproponowaną przez Tadeusza Kaczmarka[430] uzupełnioną o podział Robina Kendalla[431] i listę potencjalnych przyczyn ryzyka w systemie produkcyjnym zaprezentowaną w pracy Jadwigi Bizon – Góreckiej.[432] Ponadto w przypadku rodzajów ryzyka związanego z personelem odwoływano się do pracy Anny Lipki.[433] Założeniem tych badań jest analiza następujących rodzajów ryzyka związanego z kierowaniem firmą:

a) **Ryzyko polityczne** – stanowi element ryzyka związanego z otoczeniem firmy. Ryzyko to odnosi się do decyzji politycznych, które mogą negatywnie odbić się na działalności firmy. Decyzje te nie odnoszą się tylko do szczebla krajowego, ale także do decyzji innych państw (np. decyzja Rosji o nałożeniu embarga na import polskiego mięsa), instytucji międzynarodowych (np. przepisy UE), umów międzynarodowych, ale także decyzji na szczeblu lokalnym (np. decyzje odnoszące się do zagospodarowania przestrzennego)
b) „**Ryzyko prawne** wiąże się z możliwością poniesienia strat w wyniku prowadzenia przez przedsiębiorstwo działalności wykraczającej poza ramy odpowiednich przepisów prawnych i/lub regulacji i obejmuje niemożność wyegzekwowania warunków kontraktu."[434] Gdy prawo podlega częstym zmianom, to nieumyślne przekroczenie przepisów (np. niedopełnienie

[429] A. Słodczyk: *Zarządzanie ryzykiem w procesie decyzyjnym*. Referat wygłoszony na Ósmym Seminarium Diagnostyki Nawierzchni Szynowych. Gdańsk – Jurata 2006.
[430] T. T. Kaczmarek: *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*. Warszawa 2006, s. 56-70. Por. Idem: *Zarządzanie zdywersyfikowanym ryzykiem w świetle badań interdyscyplinarnych*. Warszawa 2003.
[431] R. Kendall: *Zarządzanie ryzykiem dla menagerów. Praktyczne podejście do kontrolowania ryzyka*. Warszawa 2000.
[432] J. Bizon – Górecka: *Monitoring czynników ryzyka w przedsiębiorstwie*. Bydgoszcz 1998, s. 23, rys. 2.3. Por. Idem: *Gra ryzykiem – źródłem sukcesu organizacji gospodarczej*. „Przegląd organizacji" 12/1998, s. 24 – 27.
[433] A. Lipka: *Ryzyko personalne. Szanse i zagrożenia zarządzania zasobami ludzkimi*. Warszawa 2002.
[434] R. Kendall: *op. cit.*, s. 145.

formalności) jest dość prawdopodobne. Z ryzykiem prawnym wiąże się problem instytucji kontrolnych, które odpowiedzialne są za jego przestrzeganie. Źródłem ryzyka jest uznaniowe traktowanie przepisów prawnych przez urzędników (np. różne interpretacje przepisów przez Urzędy Skarbowe). Kwestią związaną z ryzykiem prawnym jak i politycznym są zmiany przepisów podatkowych (np. nałożenie podatków, w tym ukrytych, na firmy). System prawny sam w sobie nie jest dla przedsiębiorców źródłem ryzyka, a wręcz przeciwnie – stabilne prawo sprzyja dobremu funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Dlatego kolejnym istotnym obszarem ryzyka jest nieskuteczność prawa jako narzędzia ochrony interesów przedsiębiorców. W szczególności odnosi się to do ściągalności wierzytelności przez przedsiębiorców. Kaczmarek wskazuje także na ryzyko nadmiernego lub odwrotnie, niedostatecznego uregulowania określonego zakresu życia społecznego, co prowadzi w pierwszym przypadku do stłumienia wolności gospodarczej, a w drugim do powstawania luk prawnych.[435]

c) **Ryzyko kursu walutowego** i stopy procentowej wraz z problemem ryzyka kredytowego. „Ryzyko kursowe można zdefiniować jako ryzyko poniesienia straty z tytułu posiadania przez podmiot gospodarczy otwartej i nie zabezpieczonej pozycji walutowej na skutek niekorzystnego ruchu kursów walutowych."[436] Zmiany kursów są w dużej mierze nieprzewidywalne, dlatego też prowadzenie operacji lub zaciąganie kredytów w obcej walucie obciążone jest ryzykiem poniesienia strat spowodowanych zmianami kursów. Podobnie sprawa wygląda z ryzykiem zmienności stóp procentowych. Zmiany kursów mogą spowodować dla firmy bezpośrednie koszty np. wzrost oprocentowania kredytów. Odbijają się także na całości działalności gospodarczej firmy, gdyż na poziomie makroekonomicznym wpływają na ceny, a zatem, i na wielkość spodziewanych zysków. Osobnym problemem, związanym z poprzednimi, jest ryzyko kredytowe. Jest ono zwykle traktowane jako ryzyko banku, że klient nie spłaci zaciągniętego długu. Na szczególną uwagę zasługuje ryzyko związane z zaciąganiem kredytu. Wstępnie można założyć, iż dotyczyć to będzie problemów z zaciąganiem (np. ryzyko nie otrzymania wystarczającego kredytu, nieotrzymania go na czas) jak i ze spłatą kredytu (co może być związane z wymienionym już ryzykiem kursowym i stóp procentowych).

[435] T. T. Kaczmarek: *Ryzyko*…, s. 66.
[436] Ibidem, s. 59.

d) **Ryzyko rynkowe** „wiąże się z groźbą poniesienia straty w związku z niekorzystną zmianą cen aktywów lub kontraktów aktualnie znajdujących się w posiadaniu przedsiębiorstwa."[437] W mniejszych firmach jest to najbardziej podstawowe ryzyko związane z ich funkcjonowaniem. Badaniu zostały poddane te rodzaje ryzyka, które związane są z działaniami firmy w konkurencyjnym otoczeniu rynkowym. Oczywiście, funkcjonowanie na konkurencyjnych rynkach jest podstawą działalności firmy, zaś istniejące firmy, muszą sobie radzić z konkurencją. Źródłem zagrożeń mogą być zatem zmiany zachodzące na rynku: wzrost wymagań, pojawienie się nowej konkurencji lub nieuczciwe praktyki konkurencyjne (np. dumping) itp.

e) **Ryzyko inwestycyjne**. Ryzyko to zostało specjalnie wyróżnione na potrzeby niniejszych badań i odnosi się do różnych rodzajów niepewności i zagrożeń związanych z inwestycjami i rozwojem firmy. W tradycyjnych ujęciach jest ono rozproszone między ryzykiem ekonomicznym, operacyjnym i rynkowym. Inwestycje stanowią istotę rozwoju firmy i są nieuniknione. Można powiedzieć, iż niepodejmowanie inwestycji jest bardzo ryzykowne, gdyż skutkować musi spadkiem konkurencyjności firmy. Inwestowanie traktowane jest często jako koszt firmy, który musi ona ponosić. Jednakże każda inwestycja, nawet wymuszona, spełnia warunki typowe dla sytuacji ryzyka. Przedsiębiorca musi podjąć decyzję o inwestowaniu czasu i środków, w celu zwiększenia zysków firmy w przyszłości. Decyzja ta, jeśli jest niewłaściwa, doprowadzi do fiaska inwestycji, a w konsekwencji do utraty zainwestowanych środków. Co więcej, nawet powodzenie inwestycji nie oznacza jeszcze pełnego sukcesu inwestycyjnego, gdyż te same środki inaczej zainwestowane mogłyby przynieść znacznie większe dochody albo przynajmniej niższe koszty (np. zakup tańszych w eksploatacji środków transportu) Dlatego też ryzyko związane z inwestowaniem, ma charakter ryzyka spekulacyjnego, które może przynieść zarówno zyski jak i straty. Z ryzykiem inwestycyjnym związane jest ryzyko utraty płynności finansowej. Źródła problemów z płynnością finansową są różne i odnoszą się do wymienionych już rodzajów ryzyka. Ostatecznym ryzykiem, związanym z niewłaściwymi operacjami finansowymi jest ryzyko bankructwa. Tak więc ryzyko związane z operacjami finansowymi jest tutaj

[437] R. Kendall: *op. cit.*, s. 55.

stopniowane - od ryzyka inwestycyjnego po ryzyko bankructwa. Z ryzykiem inwestycyjnym związany jest problem nowych technologii. Pojawienie się nowych rozwiązań technicznych jest jednym z głównych czynników stymulujących inwestycje. Firma, chcąc zachować konkurencyjność, musi w te technologie inwestować. Nowe technologie stanowią także dodatkowy czynnik ryzyka, gdyż skutki ich działania na dłuższą metę często nie są znane. W wielu przypadkach negatywne skutki nowych technologii pojawiają się po latach. Ponadto, coraz szybsze zmiany technologiczne w niektórych branżach, mogą prowadzić do sytuacji, w której, w momencie zakończenia inwestycji w nowe technologie, pojawią się nowsze rozwiązania. W tej sytuacji trzeba rozważyć ryzyko inwestowania w te technologie tak, aby okazały się one rentowne.

f) **Ryzyko niepełnej informacji**. Pełna informacja jest elementem klasycznej teorii ekonomicznej, który w rzeczywistości nigdy nie zachodzi. Kierujący firmą zawsze musi podejmować decyzje w sytuacji niepełnej informacji, co każdą działalność gospodarczą czyni ryzykowną. Szczególnie interesujące wydaje się być ryzyko nieotrzymania istotnych dla funkcjonowania firmy informacji, otrzymania informacji niepełnej, nie w porę, lub informacji błędnej, co prowadzi do strat. Innym elementem ryzyka informacji jest utrata cennych informacji, lub wydostanie się informacji kluczowych dla funkcjonowania firmy. Najczęściej dotyczy to ryzyka związanego ze szpiegostwem przemysłowym. Współcześnie, ryzyko związane z informacjami obejmuje także problemy z systemami komunikacyjnymi, których awarie utrudniają obieg informacji, a w konsekwencji funkcjonowanie firmy.

g) **Ryzyko losowe**. Ten typ ryzyka odnosi się do nieprzewidzianych zdarzeń związanych przede wszystkim z siłami natury. Ryzyko katastroficzne bywa utożsamiane z ryzykiem „siły wyższej" rozumianym jako zdarzenie losowe, któremu nie można zapobiec.[438] Ryzyko losowe może obejmować klęski żywiołowe (trzęsienia ziemi, pożary, powodzie), konflikty społeczne (wybuch wojny, zniszczenia powstałe w wyniku zamieszek, aktów terroryzmu), awarie techniczne (powodujące przerwy w funkcjonowaniu firmy), wypadki w firmie (dotyczące zarówno ludzi jak i sprzętu).

[438] T. T. Kaczmarek: *Ryzyko…*, s. 88 – 90.

h) **Ryzyko personalne**. „Można je zdefiniować jako angażowanie się w warunkach niepewności w działania dotyczące personelu, które mogą zakończyć się niepowodzeniem”[439] Ryzyko personalne określane bywa także mianem ryzyka kadrowego[440] bądź traktowane jest jako element ryzyka operacyjnego (np. Kendall posługuje się terminem ryzyko organizacyjne). Aby stworzyć listę rodzajów ryzyka przedstawianego respondentom do oceny w prowadzonych badaniach, należało w przypadku ryzyka personalnego uwzględnić jego składowe:

- **Ryzyko niedostosowania popytu i podaży pracy**. Ryzyko to odnosi się do rozbieżności między zatrudnieniem, a pożądaną wielkością zatrudnienia. W zasadzie można tutaj wyróżnić ryzyko niewystarczającego zatrudnienia i ryzyko nadzatrudnienia.
- **Ryzyko selekcyjne**. Innymi słowy, ryzyko związane z zatrudnianiem pracowników. W przypadku przedsiębiorców należy rozważyć co najmniej dwa istotne rodzaje ryzyka: zatrudnienia nieodpowiednich osób (które nie spełnią stawianych im oczekiwań) oraz ryzyko nie uzyskania odpowiednich wyników procesu rekrutacyjnego spowodowanych brakiem odpowiednich osób na rynku pracy.
- **Ryzyko niedostosowania pracowników do określonych stanowisk pracy**. „Przez poziom ryzyka personalnego rozumie się w tym przypadku prawdopodobieństwo nienależytego wypełniania zadań przypisanych do danych stanowisk wskutek niekompetentnego rozdziału czynności, tj, niedopasowania wymagań pracy do kwalifikacji”[441]
- **Ryzyko ewaluacyjne** związane jest z ocenianiem pracowników. Formalny proces ewaluacyjny nie jest nagminną praktyką w małych przedsiębiorstwach, gdzie wszyscy pracownicy są oceniani przez właściciela na bieżąco, a ocena ma charakter selektywny i subiektywny. W wielu firmach ocena cykliczna pracowników wg kryteriów formalnych w ogóle nie jest prowadzona. W prowadzonych badaniach zwrócono uwagę zarówno na rodzaje ryzyka związane z oceną (np. błędna

[439] A. Lipka: *op. cit.*, s. 24.
[440] A, Kropielnicka: *Analiza ryzyka w controllingu*. „Bank i Kredyt” 7/1993, s. 26. Za: A. Lipka: *op. cit.*
[441] A. Lipka: *op. cit.*, s. 62.

ocena, niepowodzenie rozmowy ewaluacyjnej , zły dobór metod ewaluacyjnych) jak i ryzyko związane z niepodejmowaniem oceny w ogóle.

- **Ryzyko inwestowania w pracowników**. Jest to ryzyko znajdujące się na styku ryzyka personalnego i inwestycyjnego. Z jednej strony, ma ono w wielu przypadkach charakter wymuszony przepisami prawa (np. szkolenia obowiązkowe dla danego stanowiska) lub sytuacją w firmie (np. szkolenia z zakresu obsługi nowych urządzeń). Z drugiej strony, ryzykujemy utratę środków poniesionych na szkolenia i rozwój pracownika wraz z jego odejściem z firmy. Niektóre rodzaje tego ryzyka przyjmują w przypadku badania przedsiębiorców specyficzną formę np. ryzyko zaniedbywania przez kierownictwo szkoleń, w obawie przed konkurencją płynącą ze strony tych pracowników. W małych przedsiębiorstwach ryzyko to nie ma charakteru tak istotnego jak w przedsiębiorstwach dużych, ze względu na niewielkie nakłady szkoleniowe małych firm (nie wykraczające zwykle poza niezbędne dla funkcjonowania minimum).
- **Ryzyko motywacyjne** obejmuje ryzyko niepowodzenia działań motywacyjnych, niedostosowania metod motywacyjnych do potrzeb pracowników, zaniedbań w zakresie motywacji, stosowania tylko jednej metody motywacyjnej.
- **Ryzyko derekrutacyjne**. Ryzyko związane ze zwolnieniami personelu w małych firmach różni się znacząco od firm dużych. Najistotniejszym ryzykiem składowym ryzyka derekutacyjnego są wysokie koszty ekonomiczne jak i pozaekonomiczne procesu derekrutacji. Specyficzną sytuację stanowi proces restrukturyzacji działalności firmy związany ze zwalnianiem części personelu. Ponosi się tutaj ryzyko niepowodzenia procesu naprawczego, z powodu źle prowadzonej derekrutacji (niewystarczająca redukcja kosztów, nadmierne obciążenie reszty załogi).

Uwzględniając wszystkie powyższe zagadnienia, dokonano selekcji tych rodzajów ryzyka, które zostały poddane ocenie przedsiębiorców w badaniach ilościowych. W badaniach jakościowych starano się uwzględnić wszystkie omówione rodzaje ryzyka, tak by można było poznać, jak jawią się one przedsiębiorcom.

Do badań ilościowych zaproponowano listę następujących rodzajów ryzyka:

- ryzyko niezaspokojenia potrzeb fizycznych,
- ryzyko utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego,
- ryzyko polityczne dla funkcjonowania firmy,
- ryzyko związane z umowami/kontraktami,
- ryzyko związane z podatkami,
- ryzyko ze strony niejasnego/nieprecyzyjnego prawa,
- ryzyko kredytowe,
- ryzyko kursowe,
- ryzyko kontroli ze strony Urzędu Skarbowego,
- ryzyko ze strony nowych konkurentów,
- nieuczciwa konkurencja – dumping,
- wzrost konkurencyjności rynku,
- pojawienie się nowych technologii,
- ryzyko katastroficzne,
- ryzyko inwestycji,
- ryzyko bankructwa,
- utrata płynności finansowej,
- ryzyko związane z informacjami nieprawdziwymi lub niepełnymi,
- ryzyko selekcyjne,
- ryzyko utraty cennych pracowników,
- ryzyko niskiej wydajności pracowników,
- ryzyko fluktuacji pracowników,
- ryzyko awarii technicznych w firmie,
- ryzyko wypadku w firmie,
- ryzyko utraty prestiżu,
- ryzyko utraty uczuć najbliższych,
- utrata poczucia własnej tożsamości,
- ryzyko związane z procesem globalizacji.

Wymieniona lista zagrożeń obejmuje wszystkie siedem szczebli hierarchii zagrożeń Marka Ziółkowskiego ze szczególnym uwzględnieniem zagrożeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej (22 zagrożenia).

Wszystkie wybrane zagrożenia zostały przedstawione respondentom do oceny przy pomocy czternastu charakterystyk ryzyka zaczerpniętych z badań Marii Goszczyńskiej i Tadeusza Tyszki.

Te wymiary to:

1. Dobrowolność
2. Bezpośredniość (nagłość) skutków
3. Wiedza o zagrożeniu
4. Znajomość nauce
5. Nowość
6. Chroniczność – katastroficzność
7. Wzbudzany poziom lęku
8. Osobista kontrola nad ryzykiem
9. Kontrola surowości skutków
10. Zbiorowa ekspozycja
11. Osobista ekspozycja
12. Przyszłe pokolenia
13. Obserwowalność
14. Zagrożenie a korzyści

Każdy z wymiarów tworzy siedmiostopniową skalę semantyczną, jak w dyferencjale semantycznym, której końce opisuje para pojęć przeciwstawnych. Pojęcia te są zarazem przyjętymi wskaźnikami poszczególnych wymiarów:

Dobrowolność ryzyka

Podejmowane ryzyko jest:

Dobrowolne 1 2 3 4 5 6 7 Przymusowe

Bezpośredniość skutków

Skutki ryzyka są:

Natychmiastowe 1 2 3 4 5 6 7 Odroczone

Wiedza o zagrożeniu

Ryzyko jest:

Znane narażonym 1 2 3 4 5 6 7 Nieznane narażonym

Znajomość nauce

Ryzyko jest:

Znane nauce 1 2 3 4 5 6 7 Nieznane nauce

Nowość

Ryzyko jest:

Stare 1 2 3 4 5 6 7 Nowe

Chroniczność – katastroficzność

Ryzyko jest:

Chroniczne 1 2 3 4 5 6 7 Nagłe

Wzbudzany poziom lęku

Ryzyko jest:

Zwyczajne 1 2 3 4 5 6 7 Przerażające

Osobista kontrola nad ryzykiem

Osobiste narażenie jest kontrolowalne 1 2 3 4 5 6 7 Osobiste narażenie jest niekontrolowalne

Kontrola surowości skutków

Surowość skutków kontrolowalna 1 2 3 4 5 6 7 Surowość skutków niekontrolowalna

Zbiorowa ekspozycja

W wyniku ryzyka jest:

Niewiele osób narażonych 1 2 3 4 5 6 7 Wiele osób narażonych

Osobista ekspozycja

Małe narażenie osobiste 1 2 3 4 5 6 7 Duże narażenie osobiste

Przyszłe pokolenia

Ryzyko stanowi:

Małe zagrożenie dla przyszłych pokoleń 1 2 3 4 5 6 7 Duże zagrożenie dla przyszłych pokoleń

Obserwowalność

Ryzyko jest:

Obserwowalne 1 2 3 4 5 6 7 Nieobserwowalne

Zagrożenie a korzyści

Korzyści przewyższają ryzyko 1 2 3 4 5 6 7 Ryzyko przewyższa korzyści

Każde z 28 wyróżnionych powyżej zagrożeń zostało poddane ocenie przy pomocy powyższych 14 skal. Uzyskane wyniki poddane zostały analizie czynnikowej, w wyniku której wyłonione zostały najważniejsze czynniki wpływające na postrzeganie ryzyka przez przedsiębiorców. Zestawienie czynników pozwoliło na wyznaczenie przestrzeni ryzyka. W konsekwencji możliwe stało się zanalizowanie lokalizacji poszczególnych zagrożeń w tak powstałej przestrzeni. Lokalizacja w przestrzeni ryzyka wynika z orientacji zagrożeń na osiach tworzących przestrzeń ryzyka.

Cechy sytuacyjne a postrzegana wielkość ryzyka

Wykreślenie przestrzeni ryzyka pozwoliło tylko na orientacyjne zbadanie wielkości postrzeganego ryzyka. Dokładne poznanie, które rodzaje zagrożeń są przez przedsiębiorców oceniane jako większe, możliwe stało się dzięki wskaźnikowi, jakim jest indeks, polegający na złożeniu poddanych badaniu czynników sytuacyjnych. Studenski wyróżnił w swoich badaniach cztery czynniki sytuacyjne wpływające na ocenę wielkości ryzyka: wielkość potencjalnych skutków negatywnych, prawdopodobieństwo wystąpienia tych skutków negatywnych, wpływ jednostki

na rezultat końcowy sytuacji zagrożenia oraz wielkość potencjalnych zysków. W niniejszych badaniach analizie poddane zostały tylko trzy pierwsze czynniki, gdyż zagrożenia poddawane ocenie mają charakter ryzyka czystego tj, takiego, w którym jednostka może ponieść stratę lub nie. Wielkość potencjalnych zysków (skutków pozytywnych) jest czynnikiem sytuacyjnym tylko w przypadku ryzyka o charakterze spekulacyjnym, tj. takiego, w którym jednostka może równie dobrze stracić jak i zyskać.

Wielkość potencjalnych strat. Starty w przypadku każdego rodzaju ryzyka oznaczają co innego. Wielkość potencjalnych strat wpływa na postrzeganie wielkości ryzyka w ten sposób, że im dotkliwsze (im większe) straty, tym ryzyko postrzegane jest jako większe.

Dla każdego rodzaju zagrożenia postawione pytanie brzmiało podobnie np.: Jak ocenia Pan/i wielkość potencjalnych skutków negatywnych powstałych w wyniku niedoboru pracowników; na skali:

Bardzo małe straty 1 2 3 4 5 6 7 Bardzo duże straty

Prawdopodobieństwo poniesienia strat. Prawdopodobieństwo poniesienia skutków negatywnych wpływa na postrzeganie ryzyka w ten sposób, że im większe jest prawdopodobieństwo niepowodzenia, tym ryzyko postrzegane jest jako wyższe.

Pytania stawiane respondentom w przypadku każdego z zagrożeń brzmiały podobnie np.: Jak ocenia Pan/i prawdopodobieństwo zajścia sytuacji niedoboru pracowników; na skali:

Bardzo małe prawdopodobieństwo 1 2 3 4 5 6 7 Bardzo duże prawdopodobieństwo

Uwarunkowanie wyniku końcowego. Wpływ tej cechy sytuacyjnej na postrzeganą wielkość ryzyka przedstawia się tak, że :"jeśli wynik jest oceniany jako zależny od decyzji i sprawności wykonawcy, to zadanie takie ocenia się jako mniej ryzykowne od zadań, w których o powodzeniu lub niepowodzeniu decydują losowe, niekontrolowalne czynniki zewnętrzne"[442].

[442] R. Studenski: *Ryzyko*…, s. 52.

Jeśli chodzi o wpływ na wynik końcowy pytanie wskaźnikowe brzmiało w większości przypadków niemal identycznie np.: Jak Pan/i ocenia zależność ryzyka niedoboru pracowników od Pana/i decyzji i umiejętności; na skali:

Bardzo mała zależność 1 2 3 4 5 6 7 Bardzo duża zależność

Indeksowanie

Podsumowując wyróżnione wskaźniki poszczególnych cech sytuacyjnych ryzyka należy zauważyć, że o ile w przypadku wielkości strat i prawdopodobieństwa ich poniesienia, im wyższa ocena na skali tym ryzyko postrzegane jest jako większe, o tyle w przypadku uwarunkowania końcowego wyniku od sprawności wykonawcy zależność ta ma charakter odwrotny. Dlatego też tworząc indeksy wielkości postrzeganego ryzyka, należy odwrócić wartości przypisywane uwarunkowaniu wyniku końcowego.

Na podstawie zmierzonych średnich możliwe stało się stworzenie indeksów osobno dla każdego zagrożenia i porównanie ich średnich wartości. Pierwszy z indeksów został oparty na paradygmacie aksjomatycznym i modelu SEU. W modelu tym równoważnymi składowymi wielkości postrzeganego ryzyka są wielkość potencjalnych start i prawdopodobieństwo niepowodzenia. Tak więc indeks powstał poprzez złożenie wielkości ocen obu wymienionych wymiarów sytuacyjnych ryzyka.

Drugim proponowanym indeksem jest indeks powstały ze złożenia wszystkich trzech wyróżnionych czynników sytuacyjnych. Indeks ten również obliczony został dla każdego z zagrożeń z osobna[443]. Każdy z uzyskanych indeksów stanowił miarę wielkości ocenianego ryzyka. Średnia wartość indeksu dla każdego z badanych zagrożeń pozwoliła na uszeregowanie ich od sytuacji o największej, do sytuacji o najmniejszej ryzykowności. Porównanie uszeregowań powstałych w oparciu o obydwa indeksy pozwoliło ustalić jaki jest wpływ cech sytuacyjnych na postrzeganą wielkość ryzyka.

Lista zagrożeń wybranych w badaniu powstała w wyniku skrócenia listy z 28 zagrożeń użytych w analizie czynnikowej do 15 najważniejszych zagrożeń. Ograniczenie listy podyktowane zostało przede wszystkim względami technicznymi i

[443] Wartość indeksu obliczana jest z uśrednienia wartości indeksu dla każdego z respondentów.

koniecznością postawienia osobnych pytań do każdego rodzaju zagrożeń. Z tego też powodu lista obejmuje tylko najważniejsze rodzaje ryzyka:

- Niezaspokojenie potrzeb podstawowych jest wskaźnikiem ryzyka niemożności zapewnienia odpowiednich warunków fizycznych
- Utrata poczucia ciągłości i przewidywalności otaczającego świata jest wskaźnikiem ryzyka utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego
- Utrata szacunku innych osób jest wskaźnikiem ryzyka utraty prestiżu
- Utrata miłości najbliższych jest wskaźnikiem ryzyka utraty poczucia miłości i przynależności
- Utrata poczucia tożsamości jest wskaźnikiem problemów z tożsamością jednostkową
- Proces globalizacji jest wskaźnikiem ryzyka związanego z globalizacją i współzależnością
- Decyzje szkodliwe dla biznesu są wskaźnikiem ryzyka politycznego
- Zawarcie umowy z kontrahentem jest wskaźnikiem ryzyka prawnego
- Zaciągnięcie kredytu jest wskaźnikiem ryzyka kredytowego
- Wzrost konkurencji na rynku jest wskaźnikiem ryzyka rynkowego
- Inwestycje w papiery wartościowe są wskaźnikiem ryzyka inwestycyjnego
- Bankructwo jest także wskaźnikiem ryzyka rynkowego
- Błędne lub niepełne informacje są wskaźnikiem ryzyka niepełnej informacji
- Niedobór pracowników jest wskaźnikiem ryzyka personalnego polegającego na niedostosowaniu popytu i podaży pracy

Do każdego z przedstawionych zagrożeń skonstruowano po trzy pytania mające na celu identyfikację wymienionych cech sytuacyjnych wpływających na postrzeganie wielkości ryzyka. Łącznie więc respondentom zadano 45 pytań odnoszących się do sytuacyjnych zmiennych ryzyka.

Cechy podmiotowe a postrzegana wielkość ryzyka

Wyróżnione przez Studenskiego cechy podmiotowe obejmują: płeć, wiek i osobowość. W realizowanych badaniach za zmienne podmiotowe wpływające na postrzeganą wielkość ryzyka przyjęte zostały : wiek, płeć i wykształcenie. O ile zmienna płci nie sprawia większych trudności teoretycznych i koncepcyjnych, o tyle

zmienna wieku jest nieco bardziej problematyczna. Studenski wskazuje, iż wiek jest zmienną modyfikującą postrzeganie ryzyka tylko do momentu osiągnięcia przez jednostkę dorosłości, później, jego zdaniem, wiek nie ma wpływu modyfikującego. Już wstępny zwiad badawczy pozwolił przypuszczać, iż zmienna ta ma duże znaczenie dla oceny ryzyka. Nie jest też jasne, dlaczego wiek miałby mieć wpływ na skłonność do podejmowania ryzyka, a nie miałby mieć wpływu na postrzeganą wielkość tego ryzyka. Wyjaśnienia tej sytuacji należy szukać w tradycji badań nad zależnością między wiekiem a spostrzeganym ryzykiem koncentrującą się na badaniu dzieci i ich zdolności do postrzegania, iż znalazły się w sytuacji fizycznego zagrożenia dla ich zdrowia i życia. Niewątpliwie, wraz z uzyskaniem dorosłości jednostki nabywają umiejętności dostrzegania zagrożenia dla ich życia, jednakże wcale nie oznacza to, iż wiek nie będzie miał wpływu modyfikującego na postrzeganą wielkość ryzyka, zwłaszcza, gdy ryzyko to przyjmie postać zagrożeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Dlatego też wydaje się, że przyjęcie w badaniach zmiennej wieku jako modyfikującej postrzeganą wielkość ryzyka wydaje się zasadne.

Osobnym problemem jest trzecia z przyjętych cech podmiotowych. Osobowość, jak wskazują badania psychologiczne, bardziej związana jest ze skłonnością do ryzyka pojmowaną jako trwała dyspozycja do działań w pewien określony sposób. Wiąże się to z rysem osobowościowym ryzykanta i asekuranta. Niemniej jednak, badanie zmiennej jaką jest osobowość wymaga zastosowania metod stricte psychologicznych, jak testy osobowościowe (np. Test Sylwetek Osobowych). Natomiast w badaniach psychologicznych zostały zupełnie pominięte ważne z socjologicznego punktu widzenia zmienne, takie jak pozycja społeczna i wykształcenie. O ile pozycja społeczno–zawodowa jest wśród przedsiębiorców cechą jednorodną, o tyle wykształcenie wydaje się być ważną cechą różnicującą, wpływającą na postrzeganie wielkości ryzyka.

Badanie wielkości postrzeganego ryzyka opierało się o indeks wielkości ryzyka stworzony w oparciu o model SEU. Zestawienie średnich wartości indeksu wielkości ryzyka pozwoliło na zbadanie wpływu poszczególnych zmiennych podmiotowych na wielkość postrzeganego ryzyka.

3.2. Organizacja i przebieg badań

3.2.1. Dobór próby badawczej.

Bazy danych

Zgodnie z przyjętymi w poprzednim podrozdziale definicjami dobrana została próba badawcza. Zważywszy na włączenie w zakres definicji przedsiębiorcy jednostek, które kierują firmą, lecz nie są jej właścicielami, możliwe było takie dobranie próby, by obejmowała tylko przedsiębiorstwa zarejestrowane na terenie Tychów. Próba została stworzona w oparciu o bazy firm uzyskane z GUS oraz Urzędu Skarbowego. Niestety, bazy te nie do końca były komplementarne. Brak było jednego wspólnego identyfikatora firm. Nazwy firm nie stanowiły dobrej pozycji wyjściowej ze względu na różnice w zapisie (w bazie z Urzędu Skarbowego podstawą wyróżnienia było imię i nazwisko płatnika, a w bazie GUS nazwa firmy). Również adres w bardzo wielu przypadkach był niezgodny, gdyż w Urzędzie Skarbowym przedsiębiorcy podawali adres zamieszkania, a w bazie GUS, adres siedziby firmy. Obie bazy zawierały różne informacje dotyczące funkcjonowania firmy. Baza GUS pozwalała na identyfikację firmy wg wielkości zatrudnienia przedstawione w pięciu przedziałach, a także status firmy pozwalający określić czy firma jest aktywna, czy też jest w stanie powstawania, likwidacji lub zawieszenia. Ponadto baza GUS zawierała informacje o branży i rodzaju działalności wg klasyfikacji PKD. Niestety nie udało się ustalić, czy klasyfikacja opierała się o klasyfikację PKD z 2004 roku, czy też zmodernizowaną w 2007 roku. Mimo wszystko jednak baza GUS nie mogła posłużyć jako dobry operat losowy, z powodu sposobu klasyfikacji wielkości zatrudnienia. Przedział opisujący najmniejsze przedsiębiorstwa obejmował firmy, które zatrudniały od 0 do 9 pracowników. Innymi słowy, w przedziale tym znajdowały się zarówno firmy zatrudniające pracowników, jak i firmy, w których pracował jedynie właściciel. Z powodów definicyjno – metodologicznych określonych w poprzednim podrozdziale badania były realizowane tylko wśród przedsiębiorców zatrudniających pracowników. Dlatego też, znacznie bardziej użyteczna jako operat losowy okazała się baza firm otrzymana z Urzędu Skarbowego, obejmująca tylko firmy, które składały w marcu 2007 PIT-11, a więc tylko firmy, które w marcu 2007 r. zatrudniały co najmniej jednego pracownika. Niestety, baza pochodząca z Urzędu Skarbowego nie zawierała więcej

informacji poza określeniem płatnika i jego adresem. Obie bazy przedstawiały stan na marzec 2007 r., były więc porównywalne w tym zakresie.

Struktura zbiorowości przedsiębiorców w Tychach

Na podstawie analizy danych zawartych w wymienionych bazach można było ustalić pewne właściwości zbiorowości przedsiębiorców w Tychach. Zgodnie z danymi GUS z marca 2007 r. w Tychach funkcjonowały 12703 aktywne podmioty gospodarcze. Jednakże nawet pobieżna analiza danych wskazywała, iż nie wszystkie wymienione firmy powinny być uznane za aktywne gospodarczo np. Syndyk masy upadłościowej. W tym samym czasie PIT-11 potwierdzający zatrudnienie pracownika złożyły 1733 podmioty gospodarcze. Ze statystyk tych wynikało, że zaledwie ok. 13,5% przedsiębiorstw zatrudnia pracowników. W tej sytuacji struktura zbiorowości oparta o dane GUS różni się zauważalnie od struktury przedsiębiorstw zatrudniających pracowników. Inaczej rzecz ujmując, w dominującej grupie przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 9 pracowników, zdecydowaną większość stanowią przedsiębiorstwa jednoosobowe. Charakter danych z Urzędu Skarbowego również nie pozwalał jednoznacznie określić, czy przedsiębiorca zatrudnia pracowników na stałe. PIT-11 jest składany przez przedsiębiorcę w celu rozliczenia pracownika zarówno zatrudnionego na umowę o pracę jak i zatrudnionego na umowę zlecenie. Dlatego też nie można było z pełną dokładnością określić odsetka przedsiębiorców zatrudniających pracowników na stałe. Jednakże na potrzeby niniejszych badań bardziej istotny był sam fakt zatrudniania pracowników niż charakter tego zatrudnienia. Dlatego też jako podstawa doboru próby została wybrana baza z Urzędu Skarbowego

Metoda doboru próby

Fakt dysponowania bazami przedsiębiorstw, które mogły posłużyć jako operat losowy skłaniał ku zastosowaniu metod opartych o rachunek prawdopodobieństwa. Jak już zostało powiedziane, bazy te nie były w pełni porównywalne i niemożliwe było zestawienie ich razem w jeden operat losowy. Konsekwencją tej sytuacji było w zasadzie uniemożliwienie doboru warstwowego, pozwalającego na zestawienie w pełni reprezentatywnej próby badawczej. Dobór ten był także niemożliwy z powodu braku potrzebnych danych w uzyskanych bazach. Z punktu widzenia badań, równie ważne jak wielkość firmy czy też branża i rodzaj działalności, były cechy podmiotowe

respondentów takie jak płeć, wiek i wykształcenie. Uzyskanie tych danych było jednak niemożliwe, gdyż ani GUS ani Urząd Skarbowy nie były w stanie przygotować zestawienia zawierającego te dane. Nie do końca też wiadomo jak należałoby traktować spółki, których właściciele różnią się znacząco pod względem tych cech, a także firmy, których właściciel jest zbiorowy. W tej sytuacji najlepszym wyborem wydawał się losowy dobór próby.

Przygotowanie próby

Procedura losowania została poprzedzona przygotowaniem operatu losowego zgodnego z wymogami stawianymi przez teorię próby losowej.[444] Baza z Urzędu Skarbowego, która posłużyła za operat losowy nie zawierała informacji dotyczących formy prawnej firmy. Tak więc baza obejmowała zarówno firmy prywatne, jak i państwowe, a także organizacje pozarządowe, organa administracji publicznej, a nawet związki wyznaniowe. Ze względu na charakter problematyki badawczej losowanie zostało poprzedzone usunięciem z operatu losowego wszystkich dających się zidentyfikować przedsiębiorstw i organizacji nie należących do sektora prywatnego. Następnie baza została sprawdzona pod kątem powtórzeń nazwisk właścicieli i adresów firm, by zagwarantować, iż wszystkie jednostki będą miały jednakowe szanse znalezienia się w próbie. Wszystkie przypadki powtórzenia się adresów i nazwisk właścicieli zostały zweryfikowane w oparciu o bazę GUS i w przypadku zasadnego podejrzenia powtarzania się tych samych osób, jedną z pozycji usuwano z operatu losowego. Dobre wymieszanie zbiorowości badanej gwarantowała zasada umieszczania firm na liście wg kolejności zgłoszeń PIT-ów 11 w miesiącu, w którym powstała opracowywana baza. Można przyjąć, że kolejność składania dokumentów w danym miesiącu jest przypadkowa, a więc jest gwarantem dobrego wymieszania zbiorowości. Z tak przygotowanej listy dokonano losowania. Przygotowany operat losowy stanowił de facto badaną populację. Po odjęciu z listy elementów, które nie spełniały przyjętych kryteriów definicyjnych badana populacja obejmowała niemal 1200 właścicieli lub kierowników firm. Docelowo wielkość próby została określona na 254 firmy, co stanowi dokładnie 2% wszystkich aktywnych przedsiębiorstw w Tychach i około 20% badanej populacji przedsiębiorców

[444] R. Mayntz, K. Holm, P. Hübner: *Wprowadzenie do metod socjologii empirycznej*. Przeł. W. Lipnik. Warszawa 1985, s. 89–98. Por. także: E. Babbie: *Badania społeczne w praktyce*. Przeł. W. Betkiewicz. Warszawa 2004, s. 208 – 223; Ch. Frankfort – Nachmias, D. Nachmias: *Metody badawcze w naukach społecznych*. Przeł. E. Hornowska. Poznań 2001, s. 200 – 201.

zatrudniających co najmniej jednego pracownika. Ze względu na realizację wywiadów przez studentów liczba elementów wylosowanych została podwojona, tak, by uniknąć niedoborów w przypadku dużego odsetka odmów. Przeprowadzone w 2004 roku podobne badania pozwalały oczekiwać, iż przedsiębiorcy dość niechętnie biorą udział w badaniach, a liczba odmów jest znaczna. Łącznie wylosowano 510 firm, z których co druga weszła w skład próby, a pozostałe stanowiły próbę dodatkową. Losowanie przeprowadzono przy pomocy generatora liczb losowych SPSS.

Realizacja próby

Rozstrzygnięcia wymagał problem spółek i ustalenia, który spośród współwłaścicieli (lub kto w ogóle w przypadku firm nie zarządzanych przez właścicieli) powinien zostać poproszony o udział w badaniach. Założenia metodologii jak i doboru próby zdecydowały o tym, żeby badać w każdej firmie tylko jednego respondenta. Wymagało to określenia, do kogo skierowany powinien być wywiad. W tej sytuacji ankieterzy byli proszeni o dotarcie w tych osób, które w danej firmie podejmują najważniejsze decyzje finansowe. Kryterium to zostało określone w nawiązaniu do przyjętego sposobu definiowania przedsiębiorców jako ryzykujących majątkiem.

3.2.2. Metody, techniki badań i narzędzia badawcze.

Wybór metod i technik badań

Wybór metod realizacji badań związany był ściśle z charakterem problematyki i modeli teoretycznych, do których nawiązują analizowane badania. Zarówno model teoretyczny zaufania Sztompki jak i model teoretyczny koncepcji ryzyka nawiązujący do paradygmatu psychometrycznego wymagają zastosowania metod ilościowych. Charakter postawionych pytań badawczych opartych na określonych kryteriach teoretycznych oraz rozproszenie jednostek w przestrzeni skłaniają do zastosowania metody surveyowej. Dosyć wysoki stopień skomplikowania problematyki badawczej zdecydował o wyborze techniki wywiadu standaryzowanego zamiast techniki ankiety. Podczas rozważań dotyczących wyboru jednej z wymienionych technik kierowano się

bilansem zalet i wad każdej z nich.[445] Wybrana technika umożliwiała przygotowanie stosunkowo skomplikowanego kwestionariusza wywiadu i pełniejsze ujęcie całości problematyki. Jej obszerność kazała oczekiwać stosunkowo mocno rozbudowanego kwestionariusza, co mogło znacząco wpłynąć zarówno na poziom zwrotów jak i na uwagę z jaką wypełniony zostałby wspomniany kwestionariusz. Doświadczenia nabyte we wcześniejszych badaniach wśród przedsiębiorców wskazywały, że w przypadku realizowania badań techniką ankiety, często zdarzały się przypadki wypełniania kwestionariusza przez pracowników, a nie przez właściciela firmy.

Badaniom realizowanym przy zastosowaniu wybranej metody i techniki badawczej towarzyszyły badania uzupełniające. W celu dogłębnego poznania charakteru doświadczeń przedsiębiorców związanych z sytuacjami zaufania i ryzyka przeprowadzone zostały wśród respondentów także badania dodatkowe. Jako, że celem badania było zrozumienie tego, jak przedsiębiorcy postrzegają i doświadczają zaufania i ryzyka, oraz poznanie tego, co rozumieją przez te kategorie. Do realizacji tych celów konieczny był wybór metody jakościowej umożliwiającej skupienie się na ważnych dla respondentów wątkach związanych z zaufaniem i ryzykiem, pogłębienie i dopytanie w sytuacjach tego wymagających. Kryteria te spełniała najlepiej technika wywiadu pogłębionego. Innymi słowy, wywiady pogłębione miały charakter nie tyle metody autonomicznej, co pomocniczej w realizowanych badaniach. Miały na celu umożliwić pełniejsze zrozumienie zagadnień poruszanych przez przedsiębiorców w wywiadach standaryzowanych i uzupełnienie opisu zaufania i ryzyka doświadczanego przez przedsiębiorców.

Narzędzia badawcze

Każda z technik wymagała zastosowania odrębnego narzędzia badawczego. Głównym narzędziem badawczym był kwestionariusz wywiadu, który znajduje się w aneksie 1. Zbudowany jest z 23 pytań związanych z problematyką badań i dziesięciu pytań metryczkowych. Choć aż 21 pytań odnosi się do problematyki zaufania a zaledwie dwa dotyczą doświadczanego przez przedsiębiorców ryzyka, ta dysproporcja jest pozorna. Wynika to z charakteru pytania 22., które stanowi de facto zestawienie ocen 28 rodzajów zagrożeń przy pomocy 14 skal. Skale złożone zostały

[445] Por. Ibidem, s. 254 – 262; L. Sołoma*: Metody i techniki badań socjologicznych. Wybrane zagadnienia*, Olsztyn 2002, s. 150 – 152; A. N. Oppenheim: *Kwestionariusze, wywiady i pomiary postaw*. Przeł. S. Amsterdamski. Poznań 2004, s. 121 – 139.

tak, by powstał dyferencjał semantyczny. Innymi słowy, w przypadku pytania 22. można mówić o zestawieniu 28 dyferencjałów semantycznych. Jak łatwo wyliczyć w tym pytaniu respondenci musieli dokonać 392 ocen cząstkowych. Dysproporcja odnosi się więc nie tyle do treści, co do fizycznej objętości w kwestionariuszu. Mniejsza liczba pytań dotyczących ryzyka jest więc skutkiem bardziej kompaktowej budowy pytania 22. i 23. Pytanie 23. obejmuje skróconą do 15 listę zagrożeń ocenianych pod kątem trzech zmiennych sytuacyjnych wpływających na postrzeganie ryzyka. Jak wykazał pilotaż badań, odpowiedzi na pytania dotyczące zaufania i pytania dotyczące ryzyka zajmowały respondentom podobną ilość czasu.

Pytania pierwsze, drugie, trzecie, szóste, ósme, dziesiąte, trzynaste, czternaste, piętnaste, szesnaste, siedemnaste, osiemnaste, dziewiętnaste, dwudzieste i dwudzieste pierwsze służą identyfikacji różnych rodzajów obiektów zaufania. Pytanie siódme pozwala na ustalenie oczekiwań respondentów wobec pięciu różnych ról społecznych. Zbadaniu stosowanych przez respondentów kryteriów szacowania wiarygodności służą pytania piąte i dziewiąte, polegające na rangowaniu kryteriów od najważniejszych do najmniej ważnych. Pytanie jedenaste pozwala na ustalenie, które z instytucji uwiarygodniających są przez respondentów postrzegane jako wiarygodne, a które nie. Poznanie preferowanych przez respondentów funkcjonalnych substytutów zaufania umożliwia pytanie dwunaste.

Metryczka obejmuje 10 pozycji, z czego pięć odnosi się do firmy (pozycja w firmie, forma prawna firmy, wielkość zatrudnienia, długość funkcjonowania i rodzaj działalności), a kolejne pięć do cech podmiotowych i społecznych respondenta (płeć, wiek, wykształcenie, wielkość rodziny i subiektywnie oceniana sytuacja materialna). Nie wszystkie pytania metryczkowe mają takie samo znaczenie dla badań. Umieszczenie pytań dotyczących firmy respondenta pozwala przede wszystkim na opisanie badanych pod tym względem, a w niektórych przypadkach pozwala wyjaśnić zróżnicowanie ocen.

Do kwestionariusza stworzone zostały odpowiednie narzędzia pomocnicze w postaci kart respondenta (aneks 2.). Łącznie każdemu respondentowi przedstawionych zostało sześć kart. Dwie z nich (do pytania 5. i 9.) obejmowały listy dziewięciu kryteriów szacowania wiarygodności, które respondent miał porangować od, jego zdaniem, najważniejszego do najmniej ważnego przy estymacji wiarygodności partnera zaufania. Kolejna z kart obejmowała kafeterię dziesięciu

sytuacji awarii systemów technicznych, spośród których respondent miał wybrać trzy, jego zdaniem, najbardziej prawdopodobne i ułożyć je w kolejności od najbardziej do najmniej prawdopodobnej. Karta nr 3 obejmowała listę dwunastu oczekiwań, spośród których respondenci wybierali oczekiwania wobec poszczególnych ról społecznych przedstawianych im w badaniu. Dwie ostatnie karty służyły do badań nad ryzykiem. Pierwsza z nich przedstawiała dyferencjał semantyczny obejmujący czternaście skal semantycznych poszczególnych wymiarów ryzyka, przy pomocy których respondenci oceniali wszystkie 28 rodzajów ryzyka. Ostatnią kartę respondenta stanowił rysunek termometru z naniesioną siedmiostopniową skalą. Respondenci wskazywali na tym narzędziu pozycję skali przypisaną do każdego z 45 pytań cząstkowych składających się na pytanie 23.

Drugim narzędziem stosowanym w wywiadach pogłębionych są dyspozycje do wywiadu, obejmujące listę kilkudziesięciu pytań. (Por. aneks 3). Plan wywiadu zakładał podzielenie go na dwie części: pierwszą poświęconą ryzyku, drugą kwestiom zaufania.

Część poświęcona ryzyku składała się z siedmiu głównych wątków tematycznych, opartych na hierarchii zagrożeń Marka Ziółkowskiego. Pięć zagadnień dotyczyło sfery osobistego ryzyka (ryzyko niezaspokojenia potrzeb podstawowych, ryzyko utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego, ryzyko utraty prestiżu, ryzyko utraty poczucia przynależności i miłości). Ponadto respondenci byli pytani o ryzyko związane z globalizacją. Jedną z poruszanych kwestii było też ryzyko związane ze sferą zawodową. W wywiadzie pogłębionym respondentom przedstawionych zostało dziesięć pytań, dotyczących różnych rodzajów ryzyka związanego z kierowaniem firmą: ryzyka politycznego, ryzyka prawnego, ryzyka bankowego, ryzyka strategicznego, ryzyka związanego z pojawieniem się nowych technologii w danej branży, ryzyka katastrof, ryzyka inwestycyjnego, ryzyka związanego z ochroną informacji, ryzyka personalnego i ryzyka technicznego.

Druga część wywiadu pogłębionego poświęcona została problematyce zaufania. W dyspozycjach do wywiadu wyróżnione zostały cztery główne wątki tematyczne: rodzaje zaufania, oczekiwania wobec partnera zaufania, kryteria szacowania wiarygodności i substytuty zaufania. Pytania szczegółowe dotyczyły pięciu głównych rodzajów zaufania. W przypadku oczekiwań wobec partnera zaufania, pytania szczegółowe obejmowały oczekiwania wobec osób obdarzanych przez respondenta miłością (najbliższy związek emocjonalny), partnera w interesach i

pracownika. Szczegółowe pytania odnośnie kryteriów szacowania wiarygodności odnosiły się do szacowania wiarygodności osób i instytucji. Co więcej, w przypadku szacowania wiarygodności osób, pytania uwzględniały rozróżnienie między sferą zawodową i pozazawodową. Również w przypadku substytutów zaufania, respondenci byli pytani o sposoby zabezpieczenia, gdy nie można zaufać partnerowi w interesach i osobie poznanej na gruncie pozazawodowym.

3.2.3. Przygotowanie i realizacja badań

Zwiad badawczy i pilotaż badań.

Przygotowanie badań od strony merytorycznej obejmowało zwiad badawczy, poprzedzający przygotowanie narzędzia badawczego oraz pilotaż badań. Zwiad badawczy został przeprowadzony wśród celowo dobranych przedsiębiorców i miał charakter wywiadu swobodnego z przygotowaną listą luźnych pytań, odnoszących się do zagadnień zaufania i ryzyka. Przedsiębiorcy, biorący udział w zwiadzie badawczym, zostali tak wybrani, by znaleźli się wśród nich: zarówno tacy przedsiębiorcy, którzy odnieśli spore sukcesy, jak i tacy, których przedsięwzięcia się nie powiodły; zarówno przedsiębiorcy, którzy długo funkcjonują na rynku, jak i funkcjonujący stosunkowo krótko; zarówno przedsiębiorcy, którzy sami stworzyli własne przedsiębiorstwa, jak i tacy, którzy przejęli istniejące podmioty gospodarcze. Tak dobrana grupa pozwoliła na określenie wątków tematycznych związanych z zaufaniem i ryzykiem, które są wspólne wszystkim przedsiębiorcom i takich, które są charakterystyczne dla wymienionych sytuacji.

Narzędzia badawcze, przygotowane w oparciu o wybrane modele teoretyczne z uwzględnieniem wiedzy uzyskanej w zwiadzie badawczym, zostały przetestowane w ramach pilotażu badań. Pilotaż, podobnie jak zwiad badawczy, przeprowadzony został wśród celowo dobranych przedsiębiorców. Wnioski dotyczące narzędzi, wyciągnięte w czasie pilotażu badań, zostały wykorzystane do poprawienia ich budowy. W przypadku kwestionariusza wywiadu, poprawki odnosiły się przede wszystkim do korekty strony graficznej kwestionariusza, sprecyzowania poleceń do ankietera i rozbudowania ilości kart respondenta do sześciu. Natomiast w przypadku dyspozycji do wywiadu swobodnego pilotaż zaowocował rozbudowaniem i uszczegółowieniem w niektórych przypadkach listy pytań.

Przygotowanie badań

Przygotowania do realizacji badań obejmowały zarówno przygotowanie i wyszkolenie siatki ankieterskiej, jak i elementy aranżacji wywiadów. Siatka ankieterska składała się z grupy 27 studentów, odbywających w ten sposób swoje praktyki wakacyjne. Niestety, tylko część ankieterów posiadała doświadczenie w realizacji badań. W tej sytuacji, szkolenie obejmowało także zasady i procedury przeprowadzania wywiadu. Łącznie szkolenia trwały 15 godzin i obejmowały swoim zakresem tematycznym kwestie związane ze sztuką prowadzenia wywiadów, prezentację ogólnych założeń teoretycznych i problemów badawczych poruszanych w badaniach. Cykl szkoleniowy kończyła dwugodzinna odprawa omawiająca szczegóły kwestionariusza: zasad budowy, posługiwania się narzędziami pomocniczymi, zapisu odpowiedzi, sposobu dotarcia do respondentów i odpowiedzi na pytania ankietera.

W celu ułatwienia ankieterom dotarcia do badanych, realizację badań poprzedziło wysłanie do wszystkich wylosowanych respondentów listów zapowiednich około tygodnia przed rozpoczęciem badań. W liście tym, respondenci byli poinformowani o celu badania, planowanym zakresie czasowym badań oraz sposobie ich realizacji. Badania były realizowane przy poparciu i pomocy Okręgowej Izby Przemysłowo Handlowej w Tychach, która wystosowała prośbę do przedsiębiorców o udział w badaniach. Wspomniana odezwa była wysyłana do respondentów wraz z listem zapowiednim. Relacje ankieterów wskazywały, że w wielu przypadkach powołanie się na list zapowiedni ułatwiało uzyskanie zgody na realizację badań.

Realizacja badań

Badania były realizowane w okresie od 2 lipca do 15 września 2007. Wybór takiego czasu realizacji badań podyktowany był nie tylko dostępnością siatki ankieterskiej, ale także sugestiami samych przedsiębiorców, którzy wskazywali, że w wielu branżach okres lipca i sierpnia to tzw. „sezon ogórkowy", łatwiej więc będzie respondentom znaleźć czas na udział w badaniach. Początkowo okres badań planowany był na dwa miesiące, lecz został przedłużony o dwa tygodnie właśnie ze względu na okres urlopowy. W praktyce okazało się bowiem, że respondenci rzeczywiście łatwiej znajdywali czas na udział w badaniach, lecz równocześnie ten pozytywny aspekt wybranego okresu równoważyła znacznie częstsza niedostępność respondentów spowodowana wyjazdami urlopowymi.

Pilotaż badań ujawnił, iż ankieterom łatwiej było dotrzeć do przedsiębiorców w osobistym kontakcie bezpośrednim niż telefonicznym. Przedsiębiorcy stanowią specyficzną grupę respondentów, która niezbyt chętnie bierze udział w badaniach. Ze względu na tę specyfikę, każdy wywiad był przez ankieterów wcześniej umawiany, co dodatkowo wydłużało czas trwania badań. Zasadniczo wszystkie wywiady zostały zrealizowane w miejscu pracy przedsiębiorcy.

Łącznie w badaniach zrealizowano 249 wywiadów standaryzowanych. Tylko 39 respondentów zgodziło się na realizację dodatkowo wywiadu swobodnego. O ile wywiady standaryzowane realizowane były przy pomocy siatki ankieterskiej, o tyle wywiady swobodne przeprowadzane były przez autora. Realizacja wywiadów swobodnych ze względów organizacyjnych trwała nieco dłużej: od 17 lipca do 30 października. W celu zrealizowania próby ankieterzy skontaktowali się ze wszystkimi respondentami zarówno z głównej próby jak i dodatkowej próby badawczej. Jak więc łatwo zauważyć odsetek odmów był stosunkowo wysoki i sięgnął ponad 50% w przypadku wywiadów standaryzowanych (261 odmów na 510 przedsiębiorców poproszonych na udział w badaniach) oraz około 85% w przypadku wywiadów swobodnych (210 odmów na 249 respondentów poproszonych o udział w dalszej części badań). Potwierdziło to zasadność przygotowania podwójnej próby. Osobisty kontakt z badanymi pozwolił na weryfikację rzetelności pracy ankieterów i uzyskanie pewności, iż zrealizowali badania z właściwymi osobami.

Zebrany materiał został wstępnie opracowany poprzez digitalizację danych uzyskanych w wywiadach standaryzowanych oraz spisanie treści wywiadów pogłębionych z nagrań sporządzonych w trakcie trwania wywiadów. Tak przygotowany materiał posłużył do opracowania wyników badań.

Rozdział 4. Analiza wyników badań dotyczących zaufania

4.1. Struktura badanej populacji

Większość badań poświęconych przedsiębiorcom, niezależnie od sposobu definiowania tej kategorii społeczno–zawodowej, wskazuje na znaczną dominację mężczyzn.[446] W opisywanych badaniach, także można zauważyć dominację mężczyzn w badanej populacji, lecz nie jest ona tak silna: ok. 60% respondentów to mężczyźni, a 40% to kobiety. Różnice między niniejszymi badaniami, a strukturą pojawiającą się w dotychczas realizowanych badaniach można tłumaczyć zmianami zachodzącymi w grupie przedsiębiorców. Wyniki Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego z 1992 wskazywały, iż kobiety stanowią zaledwie 27,8% wszystkich przedsiębiorców. Do roku 1995 liczba ta wzrosła do 33,6%. Jak więc widać wraz z upływem czasu rośnie udział kobiet prowadzących własne przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia analizowanych badań duża liczebność kobiet jest wręcz pożądana, gdyż płeć jest istotną zmienną warunkującą postrzeganie ryzyka i mała reprezentacja kobiet mogłaby rzutować na rzetelność wyników badań.

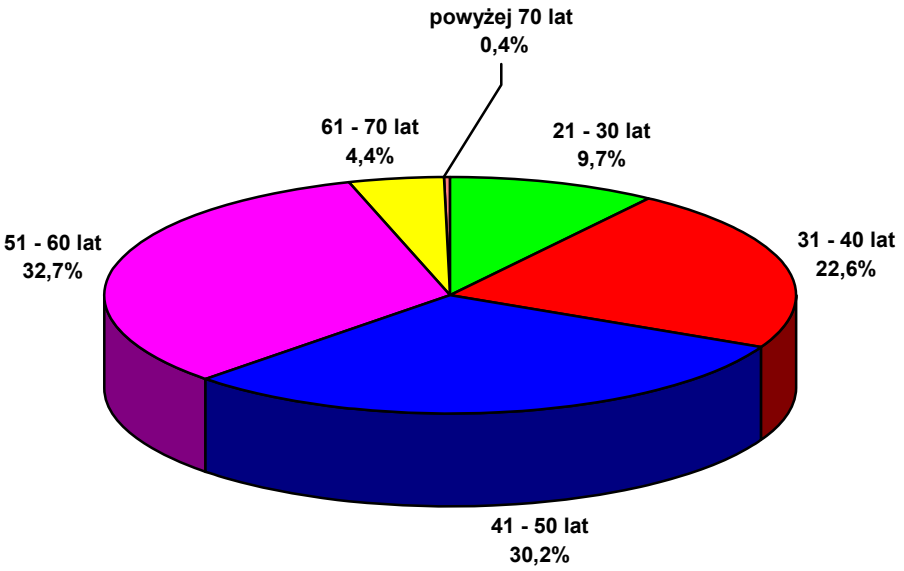
Drugą, niezwykle ważną zmienną jest wiek respondentów (wykres 4.1). W opisywanych badaniach najliczniejsze są grupy respondentów między 51 – 60 rokiem życia (32,7%) oraz czterdziestolatków między 41 – 50 rokiem życia (30,2%). Te wyniki tylko pozornie odbiegają od uzyskiwanych we wcześniej realizowanych badaniach. Dane z lat 1995 – 1997[447] wskazywały na dominację wśród przedsiębiorców grup wiekowych między 34 – 44 i 45 – 54 rokiem życia. W dziesięć lat później te kohorty wiekowe przesuwają się i stąd w opisywanych badaniach dominują czterdziesto i pięćdziesięciolatkowie. Najmłodszy respondent, biorący udział w opisywanych badaniach, miał 22 lata, najstarszy 73. Średnia wieku respondentów wynosiła 45 i pół roku.

Warto zwrócić uwagę, na grupę najmłodszych przedsiębiorców. Ich nieco mniejsza liczebność nie oznacza wcale mniejszej przedsiębiorczości młodszych

[446] B. Cichomski , T. Jerzyński, M. Zieliński: *Polskie Generalne Sondaże Społeczne: skumulowany komputerowy zbiór danych 1992-2002*. ISS, UW, Warszawa 2003.
[447] Por. Polski Generalny Sondaż Społeczny 1995 i 1997.

generacji. Przedsiębiorstwa młodych ludzi to najczęściej firmy nowopowstałe, a te często nie zatrudniają pracowników. Stąd też mniejszy ich udział w próbie badawczej.

Wykres 4.1. Struktura wieku badanych

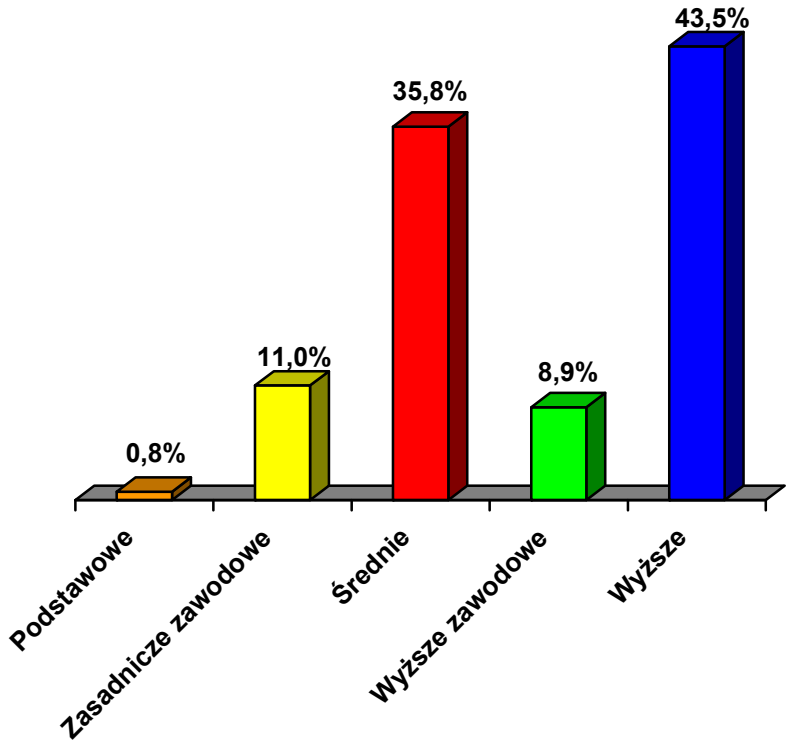


Pod względem poziomu wykształcenia, odpowiedzi respondentów nie różnią się od uzyskiwanych w badaniach z połowy lat dziewięćdziesiątych (wykres 4.2). Zwykle proporcja respondentów z wykształceniem zawodowym i średnim do respondentów z wykształceniem wyższym rozkładała się około 50% do 50%[448]. Należy jednak zauważyć, że w różnych badaniach realizowanych w Polsce struktura wykształcenia przedsiębiorców często zauważalnie się różni. Dlaczego więc ponad połowa badanych deklarowała wykształcenie wyższe? Prawdopodobną przyczyną może być dobór próby tylko wśród przedsiębiorców zatrudniających pracowników, a tylko ok. 14% przedsiębiorstw tyskich zatrudnia pracowników.[449] Zważywszy na skorelowaną dodatnie zależność pomiędzy wielkością zatrudnienia, a wykształceniem przedsiębiorcy, potwierdzoną w wielu badaniach[450], możemy założyć, iż właśnie przyjęta definicja „przedsiębiorców" prowadziła do wystąpienia

[448] M. Kubik, W. Maciejewski, L. Morawski: Rynek, kondycja, wzrost. Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce. Warszawa 1997, s. 14.
[449] Na 12703 podmioty gospodarcze wykazywane przez GUS jako aktywne tylko 1733 złożyły PIT-11, co oznacza iż zatrudniały pracownika na stałe lub umowę zlecenie (dane z marca 2007).
[450] Por. E. Jaźwińska: *op. cit.*, s. 24.

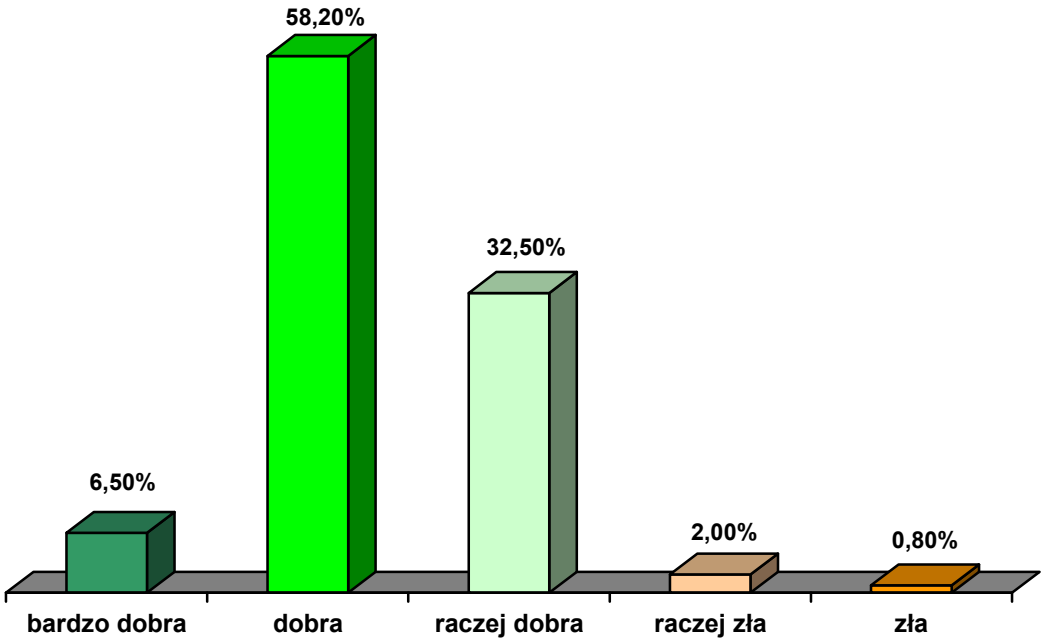
nadreprezentacji osób z wyższym wykształceniem, gdyż osoby z wykształceniem zawodowym i średnim znacznie częściej prowadzą działalność jednoosobową. Zatrudnianie pracownika oznacza konieczność sprostania wielu wymaganiom, a to pociąga za sobą konieczność zdobycia odpowiedniej wiedzy. To, z kolei, może prowadzić do rezygnacji niektórych osób o niższym poziomie wykształcenia, z zatrudniania pracowników.

Wykres 4.2. Struktura wykształcenia



Przedsiębiorcy utożsamiani są z osobami, którym dobrze się powodzi materialnie. Jednak realizowane wcześniej w Polsce badania wskazywały silne wewnętrzne zróżnicowanie tej grupy osób. W opisywanych badaniach respondenci byli proszeni o samodzielną ocenę swojej sytuacji materialnej. Choć ocena taka obciążona jest zawsze subiektywnym postrzeganiem dostatku, to jednak badani w zdecydowanej większości uważali, że ich sytuacja materialna nie jest zła. Tylko 2,8% respondentów określiło swoją sytuację jako raczej złą lub złą.

Wykres 4.3. Sytuacja materialna w ocenie respondentów



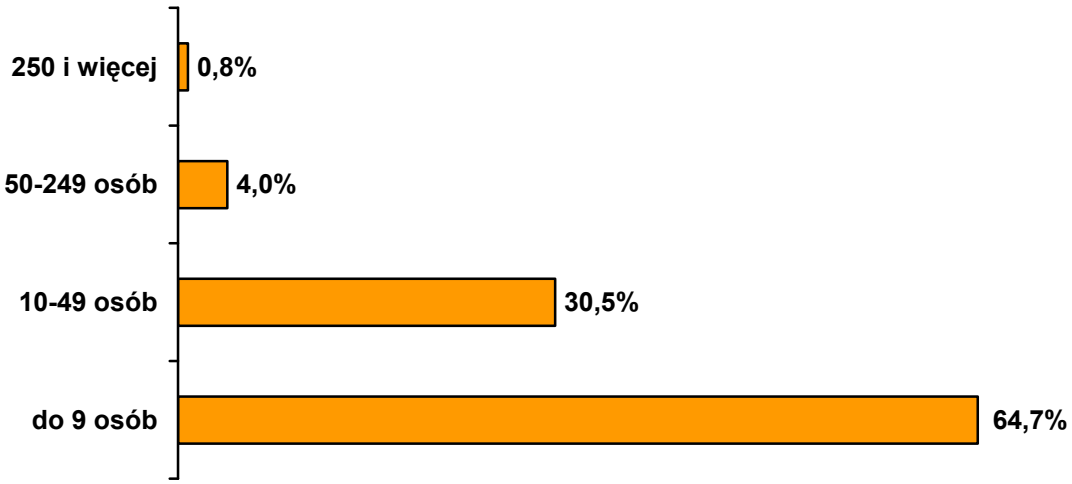
Jak można zauważyć na wykresie 4.3., najwięcej respondentów, bo aż 58,2%, oceniło swoją sytuację materialną jako dobrą. Odnosząc uzyskane wyniki do wyników uzyskanych w podobnych badaniach sprzed czterech lat, można zauważyć, iż zmniejszyła się liczba osób określających swoją sytuację materialną w kategoriach negatywnych.[451] W 2004 r. najczęściej respondenci określali swoją sytuację jako raczej dobrą, a w badaniach obecnie realizowanych najliczniej wskazywaną odpowiedzią była „dobra". Trzeba jednak pamiętać, iż badania obecne, robione były w momencie wzrostu gospodarczego, co może istotnie wpływać na ocenę sytuacji materialnej, gdyż przedsiębiorcy „są bardziej skłonni wiązać sytuację swojego gospodarstwa domowego z tym, jak oceniają zmiany w gospodarce, a w gospodarce – znacznie szybciej wyczuwają szanse i zagrożenia niż ogół."[452] Z racji różnych miejsc realizacji wspomnianych badań (Dąbrowa Górnicza i Tychy) porównywalność wyników jest ograniczona.

W przypadku przedsiębiorców, wielkość dochodów jest silnie związana z wielkością firmy. Struktura przedsiębiorstw w zrealizowanych badaniach rozkłada się następująco (wykres 4.4.): ok. 2/3 stanowią małe firmy o wielkości 0-9 pracowników (tylko w dwóch firmach w chwili badania nie zatrudniano żadnego pracownika), pozostała 1/3 to firmy średnie i duże. Powyżej 50 pracowników zatrudnia

[451] Por. Ł. Trembaczowski: *op. cit.* [Badania realizowane były w Dąbrowie Górniczej].
[452] K. Duczkowska – Małysz: *Wizerunek przedsiębiorcy w świetle badań gospodarstw domowych i opinii lokalnych społeczności*. W: *Przedsiębiorcy jako grupa…*, s. 36 – 37.

tylko ok. 5% respondentów. Średnia wielkość zatrudnienia w badanych przedsiębiorstwach respondentów wynosi 15,7 pracowników.

Wykres 4.4. Wielkość zatrudnienia w firmie



Porównując uzyskane dane ze strukturą przedsiębiorstw w Tychach, gdzie 95,5% stanowią firmy małe (0 – 9 pracowników), a firmy powyżej 50 pracowników mniej niż 1%, można by stwierdzić znaczną nadreprezentację przedsiębiorstw średnich w analizowanych badaniach. Jednakże taki rozkład wielkości firm spowodowany jest przyjętą definicją przedsiębiorców i doborem próby tylko spośród firm zatrudniających co najmniej jednego pracownika. Dane GUS zawierają w kategorii wielkości 0-9 pracowników także firmy, gdzie pracuje jedynie właściciel, co powoduje znaczącą dominację tej kategorii w strukturze.

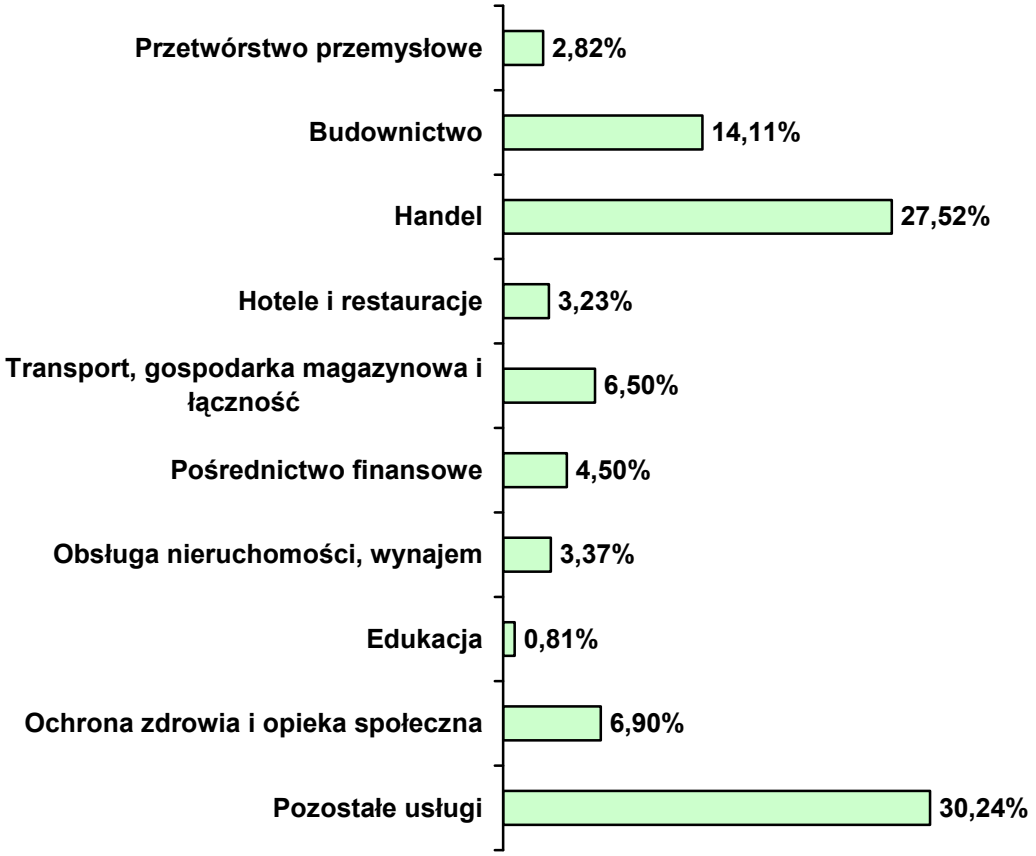
Przyjęta w badaniach definicja „przedsiębiorców" obejmuje zarówno właścicieli, współwłaścicieli jak i kierujących przedsiębiorstwem w zastępstwie właściciela. W opisywanych badaniach właściciele stanowią 56,6%, a współwłaściciele 27,3% wszystkich respondentów. Razem obie wymienione kategorie obejmują około 84% badanych. Dominacja właścicieli w strukturze badanych jest tutaj zjawiskiem pożądanym, gdyż to właściciele kierujący swoimi przedsiębiorstwami są potocznie uznawani za przedsiębiorców.

Badani, którzy kierują firmą, lecz nie są jej właścicielami stanowią niecałe 15% respondentów. Kategoria „kierujących firmą" jest związana z różnymi formami prawnymi firm. Najliczniej, kierujący firmą w zastępstwie właściciela, występują

w przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i spółek akcyjnych. Kierownicy niebędący właścicielami występują w 43,2% spółek z o.o. i w 50% SA.

Kategoria „inne", która dotyczy zaledwie 1,2% badanych, obejmuje osoby czasowo zastępujące właściciela, pełnomocników właściciela (często są to członkowie rodziny), a w przypadku spółek np. członków zarządu. Dominacja grupy właścicieli w strukturze próby pozwala więc na wyciąganie wniosków odnośnie doświadczeń przedsiębiorców.

Wykres 4.5. Branża i rodzaj działalności



Firmy respondentów różnią się między sobą formą prawną. Ponad połowa badanych (52%) prowadzi samodzielną działalność gospodarczą. Stosunkowo równoliczne wśród badanych firm są spółki jawne (13,3%), spółki cywilne (16,5%) i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (15%). Najmniej liczna jest kategoria spółek akcyjnych (1,6%). Niewielką reprezentację tych ostatnich tłumaczyć może niewielka ich liczba na lokalnym rynku (33 spółki)[453]. Spółki akcyjne dodatkowo sprawiają kłopoty z ustaleniem kogo w ich przypadku uznać za przedsiębiorcę, dlatego też ich

[453] Dane GUS, marzec 2007.

nieliczna reprezentacja może być uznana za zaletę. Brakujące 1,6% stanowi kategoria „inne”.

Do określenia branży i rodzaju działalności posłużyły kategorie stworzone w oparciu o klasyfikację PKD. Branże w kafeterii nawiązują do głównych sekcji klasyfikacji PKD.[454] Dokładny rozkład firm respondentów ze względu na branżę i rodzaj działalności przedstawia wykres 4.5.

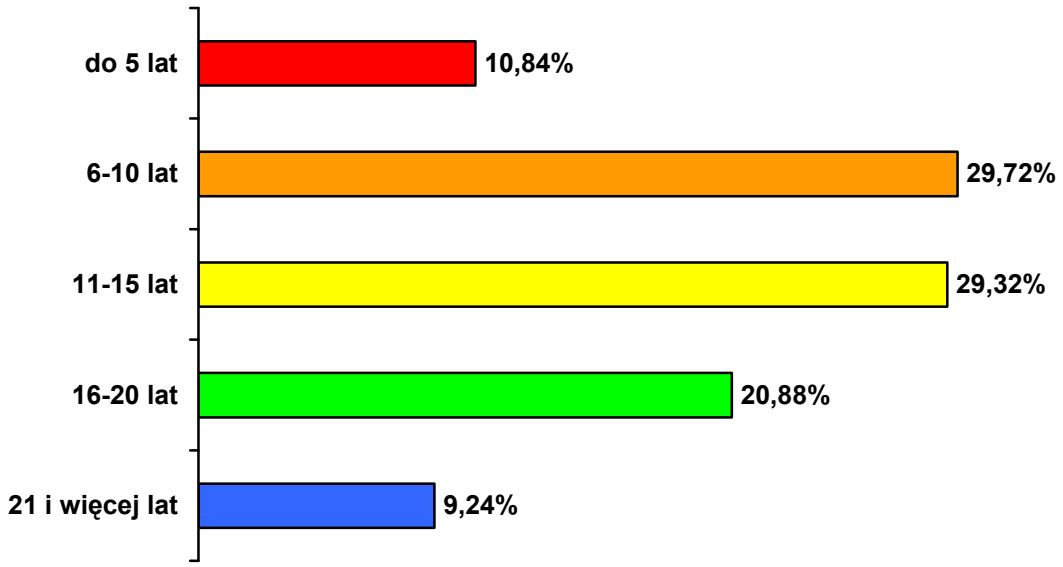
Dominujące kategorie działalności to handel, budownictwo i inne usługi. Duża reprezentacja budownictwa jest nieco zaskakująca, lecz badania realizowane były w okresie boomu budowlanego, który niektórzy przedsiębiorcy chcieli zapewne wykorzystać przebranżawiając się. Szczególnie widoczna jest dominacja usług. Najmniej liczna jest kategoria edukacyjna. Spowodowane jest to dominacją w strukturze edukacyjnej szkół państwowych, a realizowane badania obejmowały tylko firmy prywatne. Wyraźna jest różnica między edukacją a ochroną zdrowia. W tej drugiej branży jest znacznie więcej podmiotów prywatnych, co przekłada się na znacznie większą reprezentację w próbie badawczej. Niestety uzyskanych danych nie można odnieść do rozkładu branżowego w Tychach, gdyż nie jest jasne, wg której klasyfikacji (z 2004 r. lub 2007 r.) została sporządzona baza danych GUS. Wysoce prawdopodobne jest także, iż respondenci określali swoją działalność nie do końca zgodnie ze zdeklarowaną w bazie GUS. Przypuszczenie takie można wysnuć na podstawie analizy wywiadów swobodnych.

Ostatnią zmienną odnoszącą się do firm jest długość ich funkcjonowania na rynku (wykres 4.6). Istotną informacją jest spora liczba firm (ok. 10%) istniejących ponad 20 lat. Najstarsza z nich istnieje 73 lata. Oznacza to, iż firmy te powstały jeszcze przed 1989 rokiem. Nie wiadomo jednak, ile z nich to sprywatyzowane zakłady państwowe, a jaki odsetek wśród nich stanowią firmy prywatne o tradycjach rodzinnych. Nie można tego dokonać, analizując kwestionariusze, gdyż wywiady były anonimowe, stąd brak informacji, które firmy istnieją od ponad 20 lat. Pewną wskazówką może być analiza formy prawnej firmy ze względu na długość funkcjonowania. Zważywszy na fakt, iż 43,5% firm istniejących powyżej 20 lat, to firmy prowadzone jako działalność gospodarcza jednostki, możemy przyjąć, iż co najmniej połowa przedsiębiorstw funkcjonujących ponad 20 lat była cały czas prywatną

[454] Kiedy kwestionariusz był tworzony obowiązywała jeszcze stara klasyfikacja PKD z 2004 roku. Niektóre sekcje jak np. administracja publiczna nie zostały uwzględnione w kwestionariuszu.

własnością przedsiębiorców. Najliczniejsze są firmy istniejące 6 – 10 lat i 11 – 15 lat (po około 30%). Nieco mniej liczne są firmy najmłodsze (do 5 lat), które stanowią tylko 10% biorących udział w badaniach. Trzeba jednak pamiętać, że poza rokiem 2003, stosunek firm powstających do upadających był w Tychach niekorzystny w okresie ostatnich pięciu lat.[455] Zważywszy, że wiele firm upada w pierwszych latach działalności, stosunkowo niska liczba młodych firm nie jest zaskakująca. Wraz z długością czasu funkcjonowania na rynku, prognozy odnośnie dalszego trwania firmy są pewniejsze. Firmy, które istnieją na rynku 5 lat, mają znacznie łatwiej przetrwać kolejnych 15 lat niż nowopowstałe. Warto także zwrócić uwagę, że istniejące firmy, które powstały po 1989 roku to przykłady wyłaniania się nowej warstwy przedsiębiorców. W próbie badawczej znalazły się więc zarówno przedsiębiorstwa stosunkowo młode jak i istniejące na rynku jeszcze przed 1989 rokiem. Najliczniejsze zaś są firmy powstałe w okresie przekształceń gospodarczych transformacji ustrojowej. Innymi słowy, badani doświadczyli wielu zagrożeń związanych ze zmianami i przekształceniami warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Na zakończenie warto odnotować, że średnia długość funkcjonowania badanych firm to ok. 13 i pół roku.

Wykres 4.6. Długość funkcjonowania firm na rynku



[455] Brak danych za rok 2007.

4.2. Obiekty zaufania

4.2.1. Zaufanie uogólnione

Zaufanie uogólnione pełni w wielu badaniach rolę wskaźnika kapitału społecznego badanej zbiorowości. Najczęściej wykorzystuje się w badaniach tezę: „Większości ludzi można ufać". Podobnie w omawianych badaniach respondenci odnosili się do tej tezy. Wyniki uzyskane w niniejszych badaniach różnią się znacząco od średniego rozkładu odpowiedzi w Polsce. Badania wskazują, że z tezą tą zgadza się mniej niż 20% respondentów badań ogólnopolskich (19% w roku 2002, 17% w 2004 i 19% w 2006)[456]. Natomiast wśród respondentów biorących udział w opisywanych badaniach ponad połowa deklarowała uogólnione zaufanie, a 42,57% nieufność. Co więcej, w badaniach realizowanych w roku 2004 wśród właścicieli sklepów i zakładów produkcyjnych uzyskane wyniki były podobne i oscylowały wokół proporcji 60% - 40%, tylko proporcje te były odwrócone (tzn. więcej respondentów deklarowało nieufność niż zaufanie). Jak wskazuje autorka raportu *Zaufanie w sferze publicznej i prywatnej*: „ufne nastawienie do innych najczęściej odnotowujemy u osób z wyższym wykształceniem, o wysokiej pozycji społeczno – zawodowej i finansowej, żyjących w dobrych warunkach materialnych."[457] Odwołując się do opisu struktury badanych respondentów, wymienione przez Bognę Wiórkę czynniki takie jak: poziom zamożności, pozycja właściciela w zakładzie i wysokie, w stosunku do ogółu społeczeństwa wykształcenie, odróżniają badanych przedsiębiorców od ogółu społeczeństwa, co znajduje odbicie w wyższych od przeciętnych wskaźnikach zaufania uogólnionego.

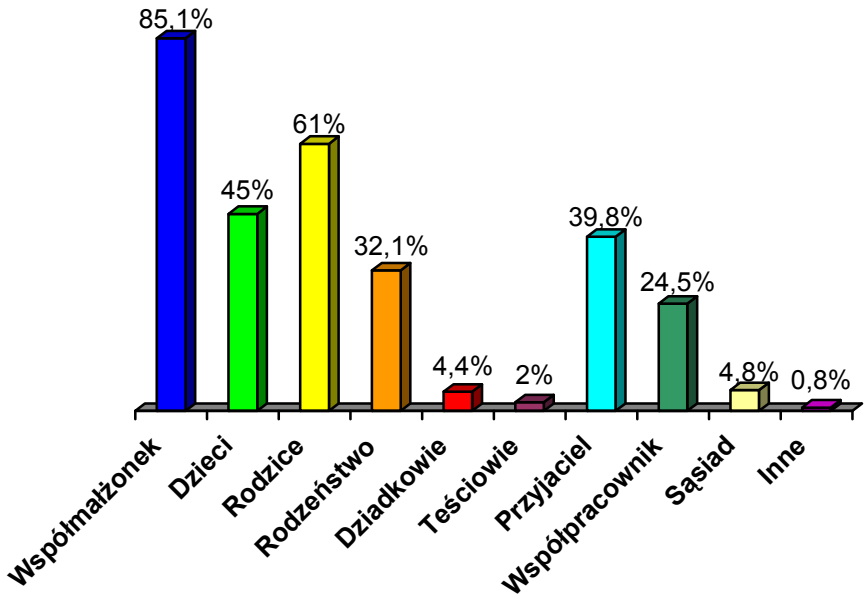
Wypowiedzi udzielone przez respondentów w wywiadach pogłębionych potwierdzają uzyskane wyniki. Stosunkowo często respondenci wskazywali na konieczność zaufania nieznajomym wynikającą z charakteru pracy. *Jak klient do mnie pierwszy raz przychodzi, to ja nie wiem kim on jest i czy mogę mu zaufać. Ale jeśli chcę prowadzić ten lokal, to muszę ufać każdemu, kto tu zechce przenocować.* [współwłaściciel hotelu, lat 39, wykształcenie wyższe]

[456] Bogna Wiórka: *Zaufanie w sferze publicznej i prywatnej. Komunikat z badań*. CBOS Luty 2006, s. 10. [Raport pobrany ze strony internetowej www.cbos.pl]. W przywoływanych badaniach respondenci dokonywali wyboru między dwoma twierdzeniami: „Większości ludzi można ufać" oraz „W stosunkach z innymi trzeba być bardzo ostrożnym".
[457] Ibidem, s. 2.

4.2.2. Zaufanie osobiste

Zaufanie osobiste kierowane jest ku osobom dobrze nam znanym. Dlatego też celem badania było określenie zaufania w sferze prywatnej. Pytanie: do kogo nasi respondenci mają największe zaufanie?, pozwoliło poznać obiekty zaufania osobistego, które są wybierane w pierwszej kolejności (wykres 4.7.). Wyraźnie widoczne jest preferowanie członków najbliższej rodziny (współmałżonek, rodzice, dzieci) wśród obiektów zaufania, następnie jest grupa osób, które można zaliczyć do grup rówieśniczych (przyjaciele, rodzeństwo, współpracownicy), pozostałe kategorie to dziadkowie, teściowie i sąsiedzi. Podsumowując, można powiedzieć, iż potwierdza się znany z badań schemat, iż zaufanie jest tym większe, im bliższe są relacje z osobami obdarzanymi tym zaufaniem. Wyjątkiem mogliby tutaj być „dziadkowie", lecz ze względu na strukturę wieku naszych respondentów możemy uznać, iż ta kategoria nie mogła uzyskać wysokiego poziomu wyborów.

Wykres 4.7. Zaufanie osobiste



Respondenci mogli wybrać więcej niż jedną odpowiedź, dlatego procenty nie sumują się do 100%.

Uzyskane wyniki są w dużej mierze porównywalne z uzyskanymi w badaniach realizowanych w 2004 r.[458] Hierarchia obiektów jest w przeważającej części identyczna, choć procent wyboru poszczególnych kategorii różni się w większości

[458] Por. Ł. Trembaczowski: *op. cit.* [Badania realizowane były w Dąbrowie Górniczej].

wypadków. Jedyną kategorią, która uzyskała znaczący wzrost wskazań to „współpracownik". Wynika to prawdopodobnie ze znacznie większej liczby spółek w badaniach realizowanych w Tychach.

4.2.3. Zaufanie pozycyjne

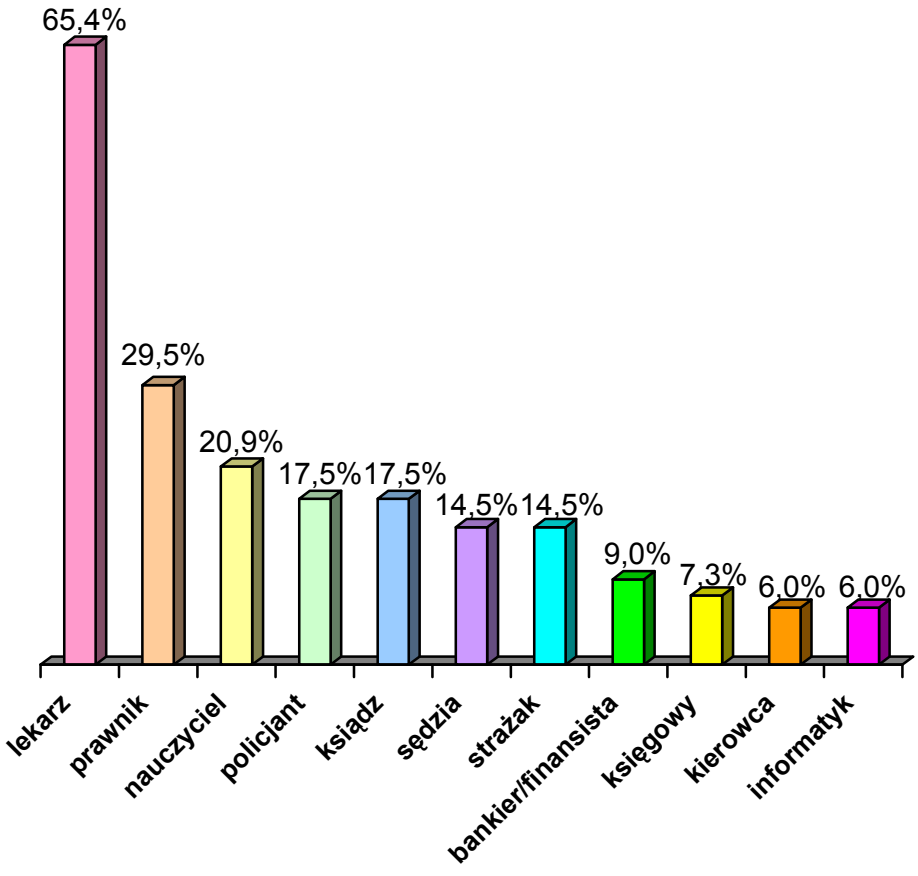
Badając zaufanie pozycyjne, zadawano respondentom dwa pytania. W pierwszym, byli proszeni o samodzielne wskazanie zawodów, do przedstawicieli których mają zaufanie. W drugim pytaniu, respondenci byli proszeni o oszacowanie swojego zaufania wobec przedstawicieli 22 profesji na pięciostopniowej skali, gdzie 5 oznacza całkowite zaufanie. Wyniki tych badań przedstawiają się następująco (wykres 4.8.). W pierwszym przypadku respondenci wymienili łącznie 87 różnych profesji, z których zdecydowana większość wskazywana była przez 1 do 3 respondentów. Dlatego też na wykresie umieszczono tylko te zawody, do których zaufanie deklarowało więcej niż 5% respondentów. Uderzająca jest dominacja deklaracji zaufania wobec lekarzy (65,4% respondentów)[459]. Warto zwrócić uwagę, że w trakcie prowadzonych badań odbywał się strajk lekarzy w tyskim szpitalu, który jednak nie wpłynął na zaufanie do przedstawicieli tej profesji. Wysoką liczbę wyborów otrzymali także przedstawiciele prawa: prawnicy (29,5%), policjanci (17,5%) i sędziowie (14,5%). Zaufaniem przedsiębiorców cieszyły się także zawody związane z finansami: bankierzy (9%) i księgowi (7,3%). Wysoka pozycja księży (17,5%) nie jest zaskakująca w naszym społeczeństwie. Podobnie strażacy (14,5%) są grupą zawodową cieszącą się wysokim zaufaniem. Już w poprzednich badaniach własnych z 2004 roku nauczyciele zajmowali wysoką (wtedy drugą) pozycję. Tym razem zaufanie wobec nauczycieli deklarowało 20,9% respondentów, co lokuje ich na trzeciej pozycji spośród najczęściej wskazywanych zawodów darzonych zaufaniem. Być może jest to skutek utrzymującego się jeszcze etosu inteligenckiego, którego nauczyciel jest najlepszym wyrazicielem.

Także w badaniach uzupełniających realizowanych metodą wywiadów pogłębionych, badani wskazywali przede wszystkim na zaufanie wobec lekarzy, nauczycieli i różnych zawodów prawniczych. Sztompka w swojej pracy twierdzi, iż jednostki mają skłonność do zaufania jednostkom podobnym do nich samych, w tym do przedstawicieli własnej profesji. Jednakże nie do końca potwierdziło się

[459] Respondenci mogli wybrać więcej niż jedną odpowiedź, dlatego procenty nie sumują się do 100%.

to w badaniach. Przedsiębiorcy często wykazywali się rezerwą w gotowości do zaufania innym przedsiębiorcom, za wyjątkiem swoich długoletnich partnerów w interesach i, co ciekawe, konkurentach. Jeden z przedsiębiorców tak opisywał relacje zaufania wobec konkurentów z branży. *Bo widzi Pan, my tu sobie krzywdy nie zrobimy, wszyscy się znamy i wszyscy wiemy komu można ufać. Tym, co nie można było ufać, to już nie działają. Jak Pan chce funkcjonować, to pan musi być wiarygodnym (…) jak nie, to nikt Panu klientów nie podeśle*. Natomiast wobec innych przedsiębiorców ten sam respondent deklarował znacznie bardziej ograniczone zaufanie. *No jak nowy się pojawi [klient – przyp. Ł.T.], to się taką firmę sprawdza, ale najczęściej i tak daje się towar tylko za gotówkę*. [właściciel składu budowlanego, lat 55, wykształcenie średnie]

Wykres 4.8. Zawody wobec których przedsiębiorcy deklarowali zaufanie.



Uwaga: Respondenci mogli wybrać więcej niż jedną odpowiedź, dlatego procenty nie sumują się do 100%.

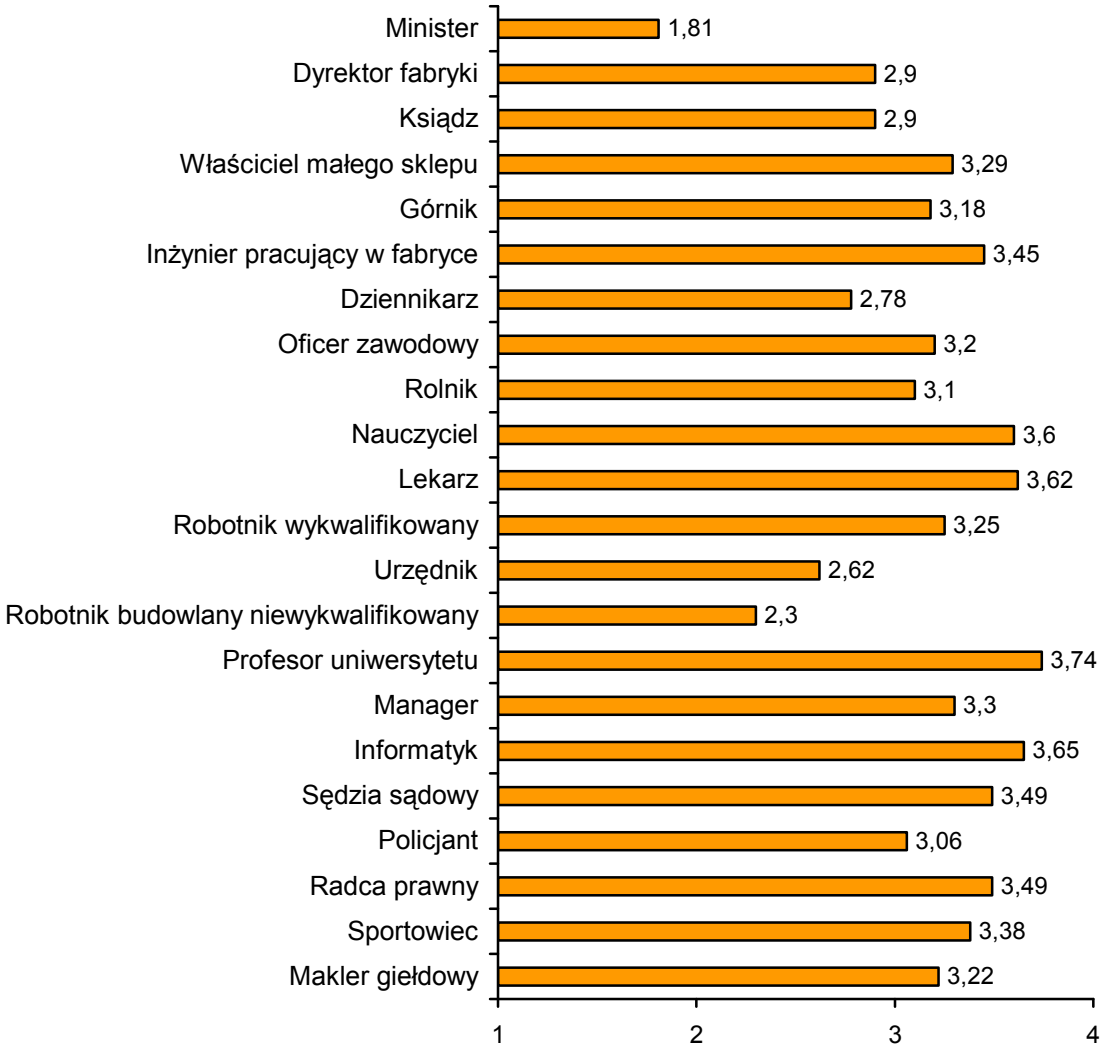
W przypadku oceny wielkości zaufania przy pomocy skali, respondenci deklarowali poziom zaufania wobec 22 profesji. Wyniki te różnią się nieco od uzyskanych w poprzednim pytaniu (wykres 4.9.). Największym zaufaniem cieszy się profesor uniwersytetu (średnia wartość: 3,74), a lekarz znajduje się na trzeciej pozycji (średnia: 3,62) za informatykiem (średnia: 3,65). Różnice w wynikach można tłumaczyć pewną dostępnością skojarzeniową: profesor uniwersytetu niekoniecznie jest postrzegany jako osobny zawód, a lekarz jest najłatwiejszym do przywołania zawodem, wobec którego respondenci deklarują zaufanie. Interesujące jest to, że zawody, które respondenci najczęściej wymieniali i które znalazły się na liście przedstawionych im do oceny uzyskały średnią ocenę powyżej 3 (poza księdzem – średnia: 2,9): policjanci (średnia 3,06), lekarze (średnia 3,62), nauczyciele (średnia 3,6), sędziowie (średnia 3,49). Prawników może reprezentować tutaj radca prawny (średnia 3,49), a finansistów makler giełdowy (średnia: 3,22). Średnią ocen powyżej 3 uzyskali także menagerowie (średnia 3,3), robotnicy wykwalifikowani (średnia 3,25), rolnicy (średnia 3,1), oficerowie (średnia 3,2), inżynierowie pracujący w fabryce (średnia 3,45), górnicy (średnia 3,18) i właściciele małych sklepów (średnia 3,29). Jedyną pozycją, której średnia ocen spadła poniżej 2 (co można uznać za dowód nieufności) jest minister (średnia 1,81)[460]. Niewielkim zaufaniem cieszą się robotnicy niewykwalifikowani (średnia 2,3), urzędnicy (średnia 2,62) i co zaskakujące, dziennikarze (średnia 2,78) oraz dyrektorzy fabryk (średnia 2,9). Ten ostatni wynik jest szczególnie zastanawiający w świetle dość wysokiej pozycji menagera (różnica wskazań 0,4). Być może pewną rolę odgrywają tutaj pozytywne skojarzenia związane z menagerem: profesjonalne przygotowanie, nowoczesne metody zarządzania.

Większość uzyskanych wyników pokrywa się z wynikami badań własnych realizowanych w 2004 roku. Wysokie oceny przypisane zawodom fizycznym, takim jak górnicy, rolnicy i robotnicy wykwalifikowani, towarzyszą zawodom wymagającym wysokich kwalifikacji jak np. radcy prawni, informatycy, profesorowie, lekarze, inżynierowie, którzy osiągnęli największy stopień wskazań. Wykształcenie respondentów nie jest tutaj istotnym czynnikiem wyjaśniającym, gdyż pomiar średnich dla respondentów z wykształceniem wyższym i respondentów z wykształceniem średnim, zawodowym lub podstawowym wykazuje tylko wyższe średnie oceny

[460] Badania realizowane w okresie urzędowania rządu Jarosława Kaczyńskiego

respondentów z wykształceniem wyższym, jednakże hierarchia pozycji różni się w obu grupach w bardzo niewielkim stopniu.

Wykres 4.9. Średnie oceny zaufania pozycyjnego.



Uwaga:: Im wyższa średnia, tym większe zaufanie

W podsumowaniu, można stwierdzić, iż pod kątem zaufania pozycyjnego, przedsiębiorcy w pierwszej kolejności ufają przedstawicielom zawodów wymagających wysokich kwalifikacji, fachowości lub dużego nakładu pracy.

4.2.4. Zaufanie instytucjonalne

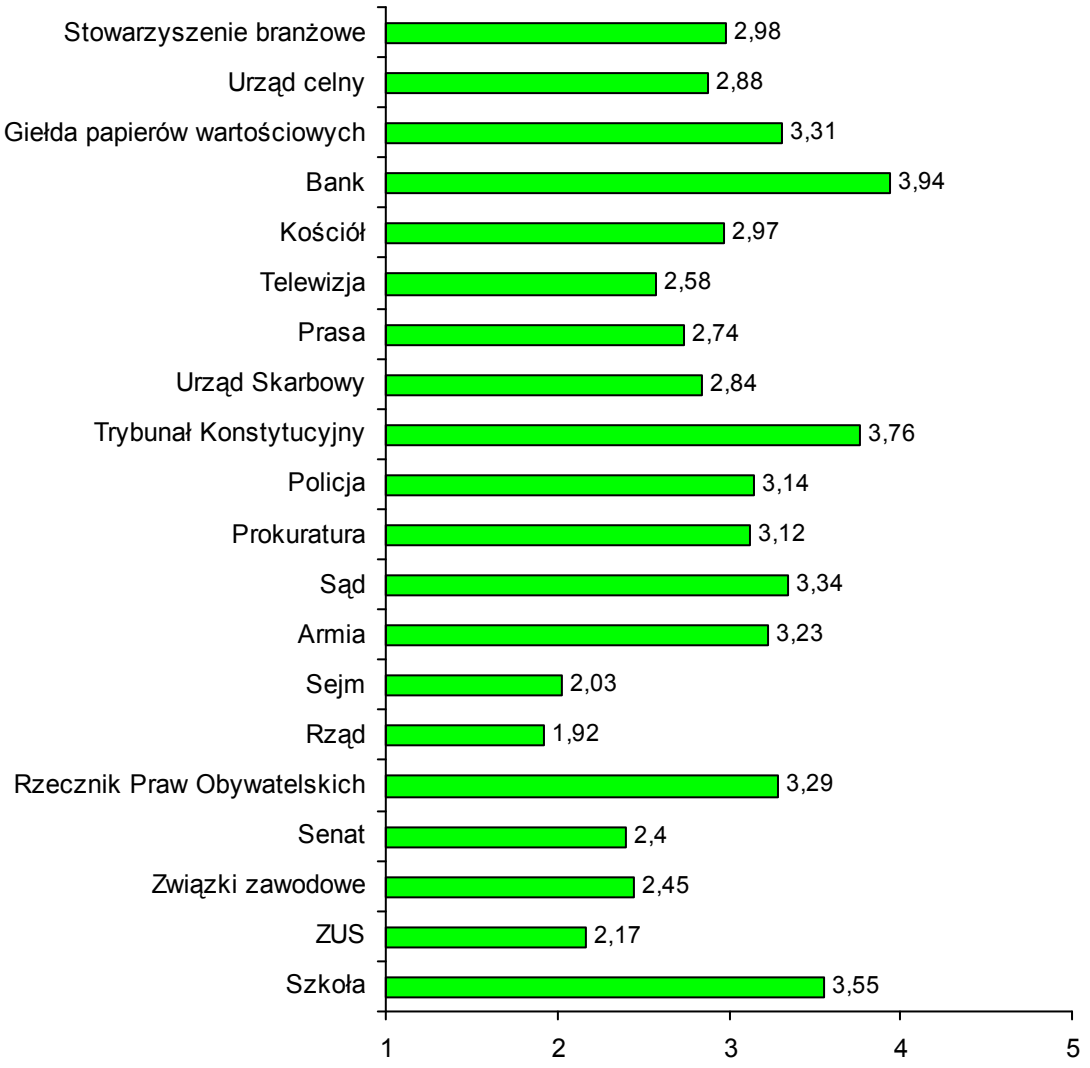
W celu poznania obiektów zaufania instytucjonalnego respondentów proszono o ocenę 20 instytucji przy pomocy pięciostopniowych skal (wykres 4.10.). Najwyżej na skali zaufania ocenione zostały banki (średnia 3,94). Wysoko oceniona została także druga instytucja finansowa: giełda papierów wartościowych (średnia 3,31). Drugą grupą instytucji cieszących się dużym zaufaniem są instytucje kontrolujące i ograniczające samowolę władzy: Trybunał Konstytucyjny (średnia 3,76), Rzecznik Praw Obywatelskich (średnia 3,29) oraz instytucje egzekwujące przestrzeganie prawa: sądy (średnia 3,34), prokuratura (średnia 3,12) i policja (średnia 3,14). Wśród instytucji, które uzyskały na skali zaufania średnią powyżej 3 znalazły się jeszcze tylko szkoła (średnia 3,55) i armia (średnia 3,23). Jedyną instytucją, której średnia ocena spadła poniżej 2, co oznacza deklarowaną nieufność był rząd (średnia 1,92)[461]. Niewiele wyższą ocenę uzyskał sejm (średnia (2,03). Natomiast dla odmiany senat (średnia 2,4) cieszy się większym zaufaniem niż sejm. Dosyć niskie oceny otrzymał także ZUS (średnia 2,17), natomiast znacznie wyżej na skali zaufania lokowany był Urząd Skarbowy (średnia 2,84), a nawet związki zawodowe (średnia 2,45). W środku stawki znajdują się także media, zarówno elektroniczne jak telewizja (średnia 2,58) oraz drukowane – prasa (średnia 2,74). Zaufanie wobec kościoła (średnia 2,97) oscyluje w pobliżu wartości średniej zaufania dla księży.

W wywiadach pogłębionych, przeprowadzanych z respondentami, pojawiły się także inne instytucje, do których wielu respondentów deklarowało dość duże zaufanie. Najważniejszą z nich jest szpital. Często także wymieniany był uniwersytet. Natomiast zdecydowaną nieufność deklarowali respondenci wobec ZUS. Można wręcz powiedzieć, że był dla respondentów negatywnym punktem odniesienia: *Urzędowi Skarbowemu też przesadnie nie ufam, ale nie tak jak ZUS-owi*. [współwłaściciel firmy budowlanej, 49 lat, wykształcenie wyższe zawodowe]. Nie należy jednak odczytywać tego jako deklaracji nieufności wszystkich respondentów wobec instytucji kontrolnych. Równie popularne było stanowisko, iż instytucje są od tego, żeby kontrolować. *Choć trudno mi to przyznać, nie mogę powiedzieć, żebym tym instytucjom nie ufał. Jeśli już czemuś nie ufam to idiotycznemu prawu, którego te instytucje muszą przestrzegać*. *Ustawodawca sobie wymyślił, że podesty mają być drewniane, ale gdybym je zrobił to byśmy się tu pozabijali. Muszą być metalowe. Ci w PIP-ie to wiedzą, ale mówią,*

[461] Badania realizowane w okresie urzędowania rządu Jarosława Kaczyńskiego

mandat musimy dać, bo taki jest przepis: metalowe podesty są za zimne dla pracowników. [właściciel firmy remontowej 54 lata, wykształcenie średnie].

Wykres 4.10. Średnie oceny zaufania instytucjonalnego



Uwaga: Im wyższa średnia tym większe zaufanie

W podsumowaniu można odnotować dość dużą zgodność między obiektami zaufania pozycyjnego i instytucjonalnego przedsiębiorców. Profesje, których przedstawiciele cieszą się zaufaniem respondentów, są zbieżne z zaufaniem wobec instytucji, z którymi te pozycje zawodowe są związane np. policja (3,14) i policjanci (3.06); sądy (3,34) i sędziowie (3,49); szkoła (3,55) i nauczyciele (3,6); kościół (2,97) i księża (2,9); giełda (3,31) i maklerzy (3,22); rząd (1,92) i ministrowie (1,81). Jak można zauważyć, zgodność ta jest niezależna od wysokości ocen i odnosi się

zarówno do obiektów zaufania jak i nieufności. Na podstawie wypowiedzi respondentów udzielonych w wywiadach pogłębionych można przypuszczać, że w sytuacji, gdy zarówno instytucja, jak i role z nią związane cieszą się dużym zaufaniem, przedsiębiorcy nie rozróżniają zaufania pozycyjnego i instytucjonalnego (np. naukowcy i uniwersytet są traktowani niemal synonimicznie). Dopiero, gdy zaufanie wobec instytucji różni się od zaufania wobec osób w niej zatrudnionych, przedsiębiorcy dokonują wyraźnego rozróżnienia rodzajów zaufania, co wyraźnie wychodziło na jaw przy zaufaniu wobec Urzędu Skarbowego. *No, po tym wszystkim co z nimi przeszedłem mam mieszane uczucia. Musiałbym powiedzieć, do Urzędu Skarbowego kompletnie nie mam zaufania, bo sprawa ciągnie się już trzeci rok. Ale poza jedną osobą, wszyscy ci urzędnicy, z którymi miałem kontakt, to byli bardzo konkretni ludzie.* [właściciel firmy produkującej maszyny, lat 61, wykształcenie wyższe].

4.2.5. Zaufanie proceduralne

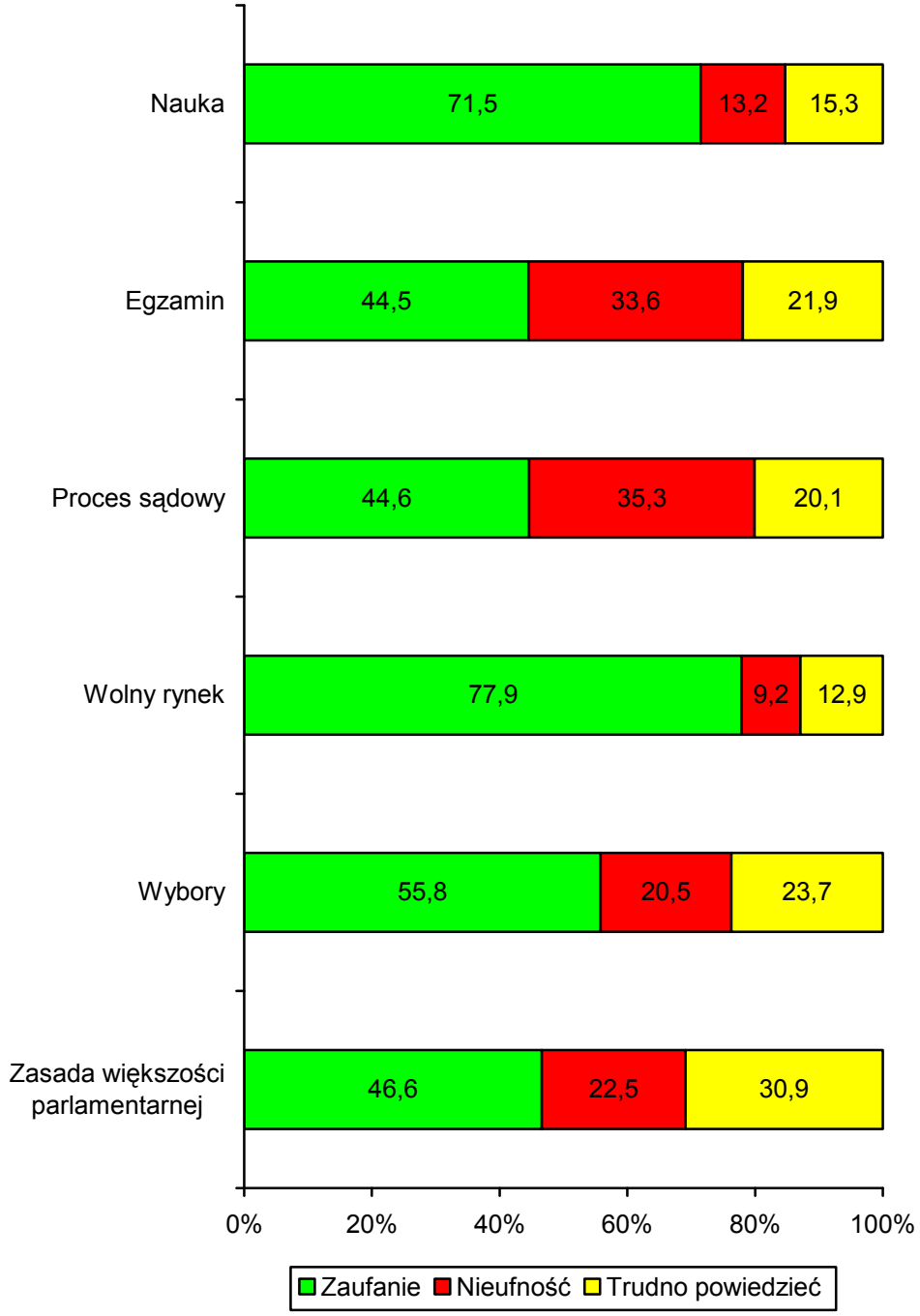
Zaufanie proceduralne jest specyficzną formą zaufania wobec obiektów abstrakcyjnych, jakimi są zinstytucjonalizowane procedury i praktyki. Zaufanie to opiera się na wierze, że przestrzeganie tych procedur da najlepsze lub pożądane rezultaty. Zaufanie to odnosi się do ludzi pośrednio, obejmując zarazem twórców wiedzy abstrakcyjnej, na której bazują dane praktyki, jak i bieżących „wykonawców" tych praktyk. Niestety rozróżnienie tych dwóch grup jest niemożliwe, gdyż na zaufanie proceduralne składają się zarówno zasady jak i ich realizacja. W prowadzonych badaniach zwracano się do respondentów, by określili, czy zgadzają się z sześcioma zdaniami, które stanowią tu wskaźniki zaufania proceduralnego.

W pierwszym przypadku pytano respondentów, czy zgadzają się ze zdaniem, iż „nauka jest najlepszą metodą dochodzenia do prawdy". Jednostki zgadzające się z tym zdaniem traktować należy jako mające zaufanie wobec procedur naukowego dochodzenia do prawdy. Jak obrazuje to wykres 4.11., zaufanie proceduralne przedsiębiorców wobec metod naukowych jest dosyć wysokie, gdyż 71,5% respondentów zgadza się ze zdaniem wskaźnikowym. Co więcej, przeciwnego zdania było tylko 13,3%. Liczniejsza była grupa respondentów, których postawy były ambiwalentne. Tak wysokie wskaźniki zaufania proceduralnego w stosunku do nauki można by wiązać z wysokim poziomem wykształcenia respondentów. Jednakże sytuacja jest dokładnie odwrotna. Zaufanie wobec nauki deklaruje aż 88,9%

respondentów z wykształceniem zasadniczym zawodowym i 100% respondentów z wykształceniem podstawowym, natomiast tylko 68,2% respondentów z wykształceniem wyższym. Co więcej, spośród wszystkich respondentów deklarujących nieufność wobec procedur naukowych, aż 57,6% ma wykształcenie wyższe. Tak więc w przypadku przedsiębiorców, im wyższe wykształcenie respondentów, tym większy sceptycyzm wobec nauki. Tłumaczyć to chyba trzeba większą świadomością i znajomością procedur naukowych, a także zdolnością do krytycznego spojrzenia i odniesienia się do wyników badań.

Zaufanie wobec procedur egzaminacyjnych jest zdecydowanie niższe niż kierowane wobec nauki. Ze stwierdzeniem, iż egzaminy są najlepszym sposobem sprawdzania wiedzy studentów zgadza się 44,5% respondentów, ale aż jedna trzecia jest przeciwnego zdania. Wbrew przypuszczeniom, zaufanie wobec procedury egzaminacyjnej nie różni się w zależności od wykształcenia i w każdej kategorii wykształcenia (poza podstawowym) waha się w przedziale od 40 – 45%. Wyraźne zróżnicowanie pod względem zaufania proceduralnego względem egzaminów, wykazywali przedsiębiorcy ze względu na wiek. Zależność jest następująca: im starsi przedsiębiorcy, tym większe zaufanie wobec egzaminów i jednocześnie, im młodsi - tym większa nieufność. Zaufanie wobec procedury egzaminacyjnej deklaruje tylko co trzeci respondent w wieku 21 – 30 lat, 37,5% respondentów w wieku 31- 40 lat, 41,9% w wieku 41 – 50, 52% w wieku 51 – 60 lat i aż 72,7% respondentów w wieku 61 – 70 lat. Natomiast nieufność wobec egzaminów deklarowała połowa respondentów w wieku do 30 lat i zaledwie 9,1% respondentów w wieku 61 – 70 lat. Wyniki te wiązać chyba należy z upowszechnieniem się wykształcenia wyższego i z rosnącą liczbą studentów, zwłaszcza w ostatnich dwóch dekadach. Duża liczba osób studiujących, nie przekłada się na dokładność i skrupulatność egzaminowania. Doświadczenia respondentów związane z różnymi rodzajami egzaminów różnią się w zależności od wieku. Różnice zaufania proceduralnego wobec egzaminów w różnych grupach wiekowych wynikają prawdopodobnie ze spadającego prestiżu wyższego wykształcenia. Związek między tymi dwoma procesami wymaga jednak udowodnienia i dalszych badań, w chwili obecnej jest tylko domysłem naukowym.

Wykres 4.11. Zaufanie proceduralne



Uwaga: Wykres prezentuje wartości procentowe

Zaufanie proceduralne wobec procesów sądowych jest w swym rozkładzie odpowiedzi zbliżone do poprzedniego przypadku. 44,6% respondentów zgadza się ze zdaniem, iż proces sądowy jest najlepszą metodą osiągnięcia sprawiedliwego załatwienia sprawy. Przeciwnego zdania jest 35,3% przedsiębiorców.

W przeciwieństwie do poprzednich rodzajów zaufania proceduralnego nie daje się zaobserwować większego zróżnicowania zaufania wobec procesów sądowych ze względu na wiek, płeć czy wykształcenie respondentów. Pewne zróżnicowanie można zauważyć dopiero wśród odpowiedzi respondentów ze względu na formę prawną firmy. Ogólnie rzecz ujmując, właściciele spółek deklarują większe zaufanie wobec procesów sądowych (61% właścicieli spółek cywilnych, 54,4% właścicieli spółek jawnych i 43,2% właścicieli spółek z o.o.)[462] niż przedsiębiorcy prowadzący samodzielną działalność gospodarczą (37,2% właścicieli).

Zaufanie proceduralne wobec wolnego rynku jest wśród przedsiębiorców stosunkowo wysokie. Z twierdzeniem, iż wolny rynek jest najlepszym sposobem zapewnienia najlepszych i najtańszych produktów konsumentom zgadza się 77,9% badanych, a zaledwie 9,2% jest przeciwnego zdania. Wynik ten nie jest zaskakujący w tym sensie, że wolny rynek jest podstawą funkcjonowania przedsiębiorstw kapitalistycznych. Innymi słowy, istnienie wolnego rynku jest warunkiem koniecznym dla pojawienia się warstwy przedsiębiorców. Z drugiej strony, blisko 13% przedsiębiorców przyjmuje wobec wolnego rynku ambiwalentne stanowisko. Prawdopodobnie jest to jeszcze pozostałość po poprzednim ustroju. Jednakże analiza rozkładu odpowiedzi ze względu na wiek nie wskazuje na prawdziwość tego przypuszczenia, gdyż spośród respondentów deklarujących nieufność wobec wolnego rynku 39,1% to respondenci w wieku 31 – 40 lat. Zastanawiające jest natomiast zróżnicowanie ze względu na płeć. Kobiety częściej deklarują nieufność wobec wolnego rynku (11,9% kobiet do 7,4% mężczyzn) a także częściej przyjmują postawę ambiwalentną (16,8% kobiet do 10,1% mężczyzn). Być może jest to związane z rolami społecznymi kobiet i mężczyzn. Kobiety nastawione są bardziej kooperacyjnie, mężczyźni zaś bardziej rywalizacyjnie, stąd większa wśród nich akceptacja zasad wolnego rynku opierającego się na konkurencji.

Podążając tym tropem, należy zwrócić uwagę, że jednak 71,3% kobiet deklaruje zaufanie wobec wolnego rynku. Brak odpowiednich danych z badań ogólnopolskich, które pozwoliłyby odpowiedzieć na pytanie, czy to rola płciowa czy też rola społeczna przedsiębiorcy wpływają głównie na zaufanie wobec wolnego rynku.

[462] W analizie pominięto wyniki dla spółek akcyjnych ze względu na niewielką liczebność tej kategorii.

Ostatnimi zagadnieniami związanymi z zaufaniem proceduralnym były procedury demokratyczne: wybory i zasada większości parlamentarnej.

Zważywszy na fakt, że sejm i politycy nie cieszą się dużym zaufaniem, deklarowane przez respondentów zaufanie proceduralne wobec wyborów jak i zasady większości parlamentarnej pozwalają mieć nadzieję, iż proces destrukcji lub budowy zaufania nie jest jeszcze zakończony. Nieufność instytucjonalna nie przełożyła się jeszcze na nieufność wobec procedur demokratycznych. Badając zaufanie wobec wyborów, pytaliśmy respondentów, czy zgadzają się ze zdaniem, iż są one najlepszym sposobem wyłaniania reprezentantów społeczeństwa. Ponad połowa respondentów zgodziła się z tym zdaniem, natomiast przeciwnego zdania był co piąty badany. Interesujące może być to, iż liczebność jednostek, których relacja zaufania wobec wyborów ma charakter ambiwalentny jest większa niż deklarujących nieufność. Oznacza to, iż 23,7% respondentów może w przyszłości zyskać lub stracić zaufanie wobec demokratycznej zasady wyborów. Wśród osób deklarujących brak zaufania wobec wyborów, połowa to osoby ze średnim wykształceniem (51%), a ok. 40% z wyższym. Kolejne zmiany na scenie politycznej oraz kolejne wybory, które zdążyły się odbyć od czasu badań będą decydować o charakterze przekształceń zaufania. Odbudowa zaufania będzie trudna, co spowodowane jest podziałem społeczeństwa na płaszczyźnie politycznej.

Zaufanie proceduralne wobec zasady większości parlamentarnej badano, zadając pytanie respondentom, czy zgadzają się ze stwierdzeniem, iż zasada większości parlamentarnej jest najlepszym sposobem zapewnienia działań dla dobra społeczeństwa i kraju. W tym przypadku zaufanie deklarowało mniej respondentów (44,6%), a znacznie więcej przyjęło postawy ambiwalentne (30,9%). Pocieszające jest, iż liczba osób deklarujących nieufność nie wzrosła znacząco. Z kolei, nie sposób nie odnieść wyników do sytuacji politycznej w kraju. Rządząca w chwili wyborów koalicja Prawa i Sprawiedliwości, Samoobrony oraz Ligi Polskich Rodzin raczej nie mogła zostać uznana za reprezentanta interesów warstwy przedsiębiorców. Co więcej, koalicja ta nie cieszyła się poparciem mieszkańców dużych miast i osób z wyższym wykształceniem. Ponadto wewnętrzne konflikty i napięcia wewnątrz koalicji prowadziły do postrzegania jej jako „zła koniecznego" także przez zwolenników partii wchodzących w jej skład. W tej sytuacji nie jest zaskakujące, że duża grupa respondentów deklaruje ambiwalentny stosunek wobec zasady rządów większości parlamentarnej. Wyłonienie w następnych wyborach nowej większości i nowego

rządu, który wg bieżących badań cieszy się znacznie wyższym zaufaniem społecznym powoduje, iż wyniki niniejszych badań należy rozpatrywać w kontekście sytuacji na scenie politycznej w momencie realizacji badań. Badania realizowane w momencie pisania tej pracy z pewnością ukazałyby nieco inny rozkład deklaracji zaufania wobec procedur demokratycznych.

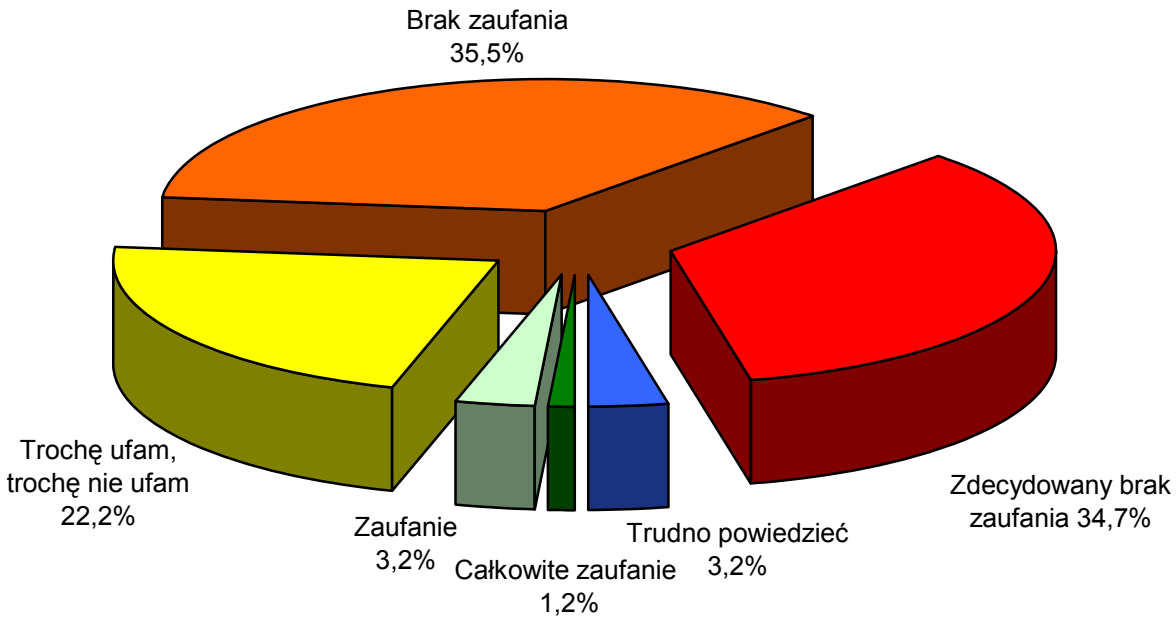
Rozbieżności między zaufaniem proceduralnym, a pozycyjnym na płaszczyźnie politycznej ujawniły się już w poprzednich badaniach realizowanych wśród przedsiębiorców w 2004 roku. Dlatego też, aby zweryfikować nasuwające się przypuszczenia, poproszono respondentów o deklarację zaufania lub nieufności wobec polityków (wykres 4.12.). Około 70% respondentów deklarowało brak zaufania i zdecydowany brak zaufania do polityków, a zaledwie 4,5% respondentów deklarowało swoje zaufanie wobec nich. Liczna (22,2%) jest także grupa respondentów deklarujących postawy ambiwalentne wobec polityków. Zasadne jest więc przypuszczenie, iż wielu z respondentów deklarujących zaufanie wobec procedur demokratycznych nie ma zaufania wobec polityków: 43,2% respondentów deklarujących brak zaufania i 40,7% deklarujących zdecydowany brak zaufania wobec polityków, ma zaufanie wobec zasady większości parlamentarnej. Biorąc pod uwagę założenie poczynione przez Sztompkę, iż na dłuższą metę niezgodność tego typu utrzymywać się nie może i w końcu doprowadzi bądź do zaufania bądź do nieufności na wszystkich płaszczyznach: zaufania pozycyjnego, instytucjonalnego czy proceduralnego, a nawet systemowego, możemy oczekiwać, iż w przyszłości zaufanie wobec procedur demokratycznych lub wobec polityków ulegnie zmianie. Długofalowe tendencje obserwowane w krajach Europy zachodniej wskazują na stale spadające zaufanie wobec demokracji, poprzedzone wcześniejszym spadkiem zaufania wobec polityków. Realizowane przez CBOS badania dotyczące zaufania w Polsce wskazują na wzrost zaufania wobec rządu (21% w 2004 i 47% w 2006), sejmu i senatu (21% w 2004 i 30% w 2006) oraz partii politycznych (13% w 2004 i 24% w 2006r.).[463] Trzeba także przyznać, iż działania nowego rządu, przynajmniej na płaszczyźnie deklaratywnej, skierowane są na odbudowanie zaufania.

Podsumowując, można stwierdzić, iż około połowy przedsiębiorców darzy zaufaniem procedury demokratyczne, a jednocześnie 70% przedsiębiorców nie ufa

[463] Bogna Wiórka: *op. cit.*, s. 10. [Raport pobrany ze strony internetowej www.cbos.pl]. W chwili pisania niniejszej pracy niedostępne były jeszcze wyniki badań z 2008 roku.

politykom. Przedsiębiorcy są więc zdolni do rozdzielenia swojego zaufania pozycyjnego od proceduralnego. Innymi słowy, przedsiębiorcy, którzy są zaliczani do klas średnich, stanowią warstwę wspierającą demokrację.

Wykres 4.12. Zaufanie do polityków



Wnioski te potwierdzają wypowiedzi przedsiębiorców udzielone w wywiadach pogłębionych. Polityka była sferą, o której przedsiębiorcy szczególnie chętnie się wypowiadali. Choć respondenci prezentowali różne stanowiska i sympatie polityczne, zdecydowana większość bardzo negatywnie oceniała działalność ówczesnej koalicji rządzącej. Przedsiębiorcy kompleksowo traktowali przemiany zarówno polityczne, jak i gospodarcze zachodzące w Polsce po 1989 r. i generalnie oceniali je pozytywnie. Jednakże ze względu na temat badań wątki te nie były rozwijane w badaniach szczegółowo. Przedsiębiorcy wskazywali jednak na polityków jako osobną warstwę (używali określeń typu „klasa polityczna"), szczególnie skompromitowaną. Politycy dla przedsiębiorców to ludzie, którzy *jak już nic nie potrafią to politykami zostają.* [współwłaściciel firmy produkującej sprzęt górniczy, 57 lat, wykształcenie zawodowe].

Szczególnie nisko przedsiębiorcy oceniali kompetencje polityków i ich zaangażowanie dla dobra publicznego. *Jak widzę te transmisje z obrad, panie tam*

pustki są na tej sali. A my im płacimy ciężkie pieniądze. Gdyby mój pracownik tak olał pracę wyleciałby na zbity pysk. [właściciel firmy świadczącej usługi elektryczne, 65 lat, wykształcenie średnie].

Jednakże przy całej negatywnej ocenie polityków podkreślali, że obecny ustrój polityczny budzi zdecydowanie większe zaufanie niż poprzedni. Trzeba jednakże zaznaczyć, iż wśród przedsiębiorców, którzy zgodzili się udzielić wywiadów pogłębionych była znacząca grupa deklarująca nieufność wobec demokracji. Wypowiedzi tych respondentów wyraźnie wskazywały na brak rozróżnienia zaufania do ustroju demokratycznego od zaufania wobec polityków. Nierzadko respondenci pytani o zaufanie do ustroju demokratycznego odpowiadali, deklarując nieufność wobec polityków.

4.2.6. Zaufanie systemowe

Aby rozważyć różne rodzaje zaufania przedsiębiorców, należało przejść do bardziej abstrakcyjnych obiektów zaufania. Najbardziej abstrakcyjny poziom zaufania obejmuje zaufanie systemowe. Jak wiadomo, nawet za abstrakcyjnymi obiektami zaufania znajdują się w końcu konkretni ludzie, którym ufamy nawet, jeśli ich nie znamy. Sztompka umieszcza zaufanie systemowe na samym szczycie hierarchii obiektów zaufania, uznając, iż odnosi się ono do całego systemu społecznego. Wydaje się jednak zasadne uwzględnienie tutaj także zaufania wobec funkcjonalnych subsystemów. W omawianych badaniach szczególnie interesujące okazały się trzy subsystemy związane z działalnością gospodarczą: bankowy, prawny i rynkowy (system bankowy można uznać także za element systemu rynkowego).

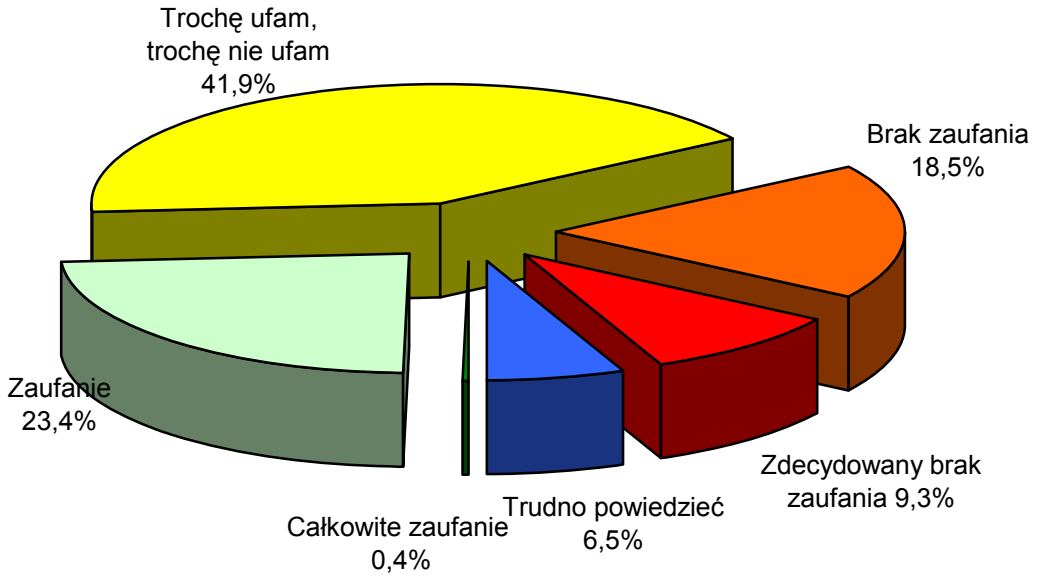
System prawny znajduje się na styku polityki i administracji, gdyż jest jako taki wytworem działań i decyzji politycznych, a z drugiej strony, na zaufanie wobec tego systemu wpływ mają także instytucje administracji publicznej i egzekwujące przestrzeganie prawa. Jak wcześniej wykazano, zaufanie wobec sędziów i sądów nie przekłada się automatycznie na zaufanie wobec procesu sądowego. System prawny cieszy się niewielkim zaufaniem przedsiębiorców (wykres 4.13). Zaledwie, co czwarty respondent deklarował zaufanie wobec systemu prawnego. Niewiele większa liczba badanych przedsiębiorców (27,8%) deklarowała brak zaufania wobec systemu prawnego (18,5% brak zaufania, 9,3% zdecydowany brak zaufania). Najliczniejsza kategoria respondentów deklarowała częściowe zaufanie i częściową nieufność

wobec systemu prawnego (41,9%). Analizując uzyskane wyniki, daje się zauważyć zależność między wiekiem respondentów, a zaufaniem wobec systemu prawnego. Wśród respondentów deklarujących brak zaufania wobec systemu prawnego dominują przedsiębiorcy starsi (43,5% respondentów w wieku od 51 – 60 lat), a liczba jednostek deklarujących nieufność maleje w młodszych kategoriach wiekowych (23,9% respondentów w wieku 31-40 lat i tylko 8,7% respondentów w wieku 21 – 30 lat). Na zaufanie wobec systemu prawnego wpływ ma ocena prawa i jego egzekucji.

W wywiadach swobodnych realizowanych w ramach niniejszych badań, respondenci wskazywali na zmiany i komplikację systemu prawnego jako na istotny czynnik zwiększający ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej. Natomiast szczególnie często zwracali uwagę na niemożność wyegzekwowania swoich praw drogą administracyjną. *My od trzech lat nie możemy odzyskać naszych należności od Telekomunikacji. Co z tego, że prawo jest po mojej stronie skoro prawnicy przeciągają sprawę jak tylko mogą.* [właścicielka agencji pośrednictwa nieruchomości, 37 lat, wykształcenie wyższe zawodowe]. Prawdopodobnie to ta postrzegana nieskuteczność prawa w spełnianiu swoich funkcji jest przyczyną takich dwuznacznych ocen. Z jednej strony, przedsiębiorcy dostrzegali pozytywne zmiany w prawie, które ułatwiały im funkcjonowanie (w porównaniu do początku okresu transformacji), z drugiej strony, często doświadczali nieskuteczności tego prawa i wieloznaczności skutkującej uznaniowym interpretowaniem przepisów przez urzędników. Respondenci podkreślali, że prawo jest potrzebne, ale musi być przejrzyste.

Podsumowując, można przyjąć, iż niejednoznaczne zaufanie do systemu prawnego wynika z niepełnej przejrzystości tego prawa, a z drugiej strony, z korzyści, jakie daje jego normalizacja. W tej sytuacji należy oczekiwać wzrostu zaufania do systemu prawnego, pod warunkiem zmian prawa idących w kierunku jego uproszczenia. Trzeba jednak pamiętać, iż zbyt częste zmiany w prawie, nie sprzyjają pojawieniu się zaufania.

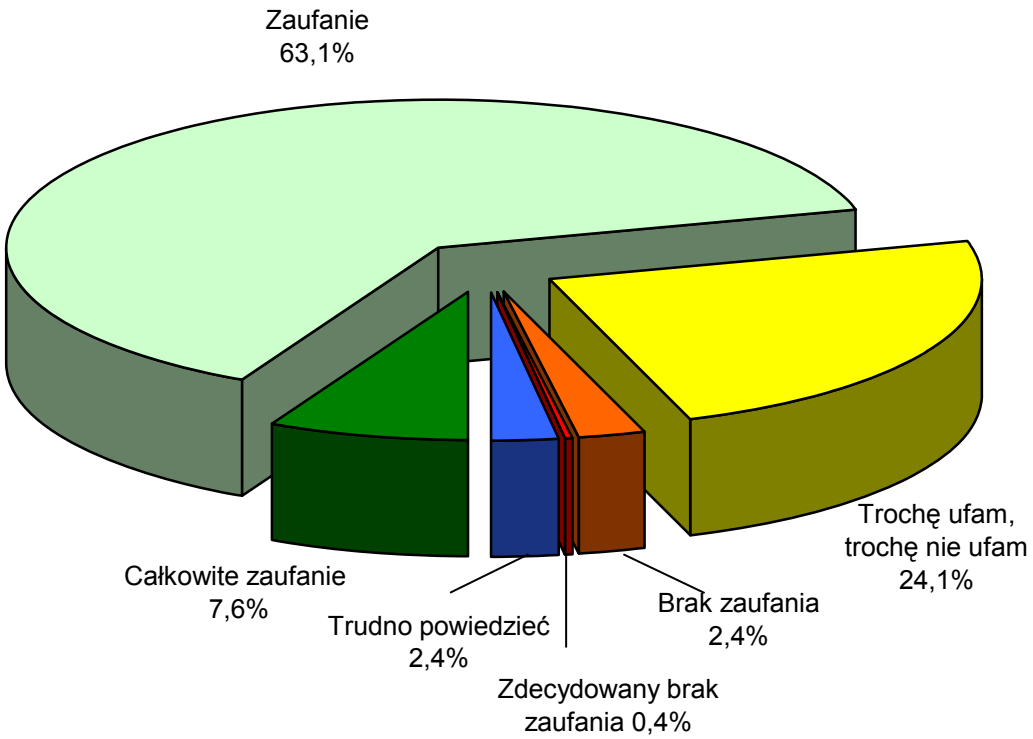
Wykres 4.13. Zaufanie do systemu prawnego



Zaufanie wobec systemu bankowego (wykres 4.14.) deklarowało około 70% respondentów (zaufanie - 63,1%, całkowite zaufanie - 7,6%). Co więcej, brak zaufania deklarowało zaledwie ok. 3% przedsiębiorców. Można więc przyjąć, iż system bankowy cieszy się zaufaniem zdecydowanej większości przedsiębiorców. Warto zauważyć, iż mężczyźni częściej niż kobiety deklarowali zaufanie (67,6% mężczyzn i 56,4% kobiet deklarowało zaufanie wobec systemu bankowego, a także 8,8% mężczyzn i 5,9% kobiet całkowite zaufanie). Kobiety natomiast znacznie częściej przyjmowały postawę pośrednią (odpowiedź „trochę ufam, a trochę nie ufam" wybrało 32,7% kobiet i 18,2% mężczyzn) lub niezdecydowaną (odpowiedź „trudno powiedzieć" wybrało 4% kobiet i 1,4% mężczyzn). Zaufanie wobec systemu bankowego nie jest zaskakujące, jeśli zważyć na dwie kwestie. Po pierwsze, w polskim systemie bankowym od dłuższego czasu nie było spektakularnych bankructw, po drugie, badani respondenci byli osobami stosunkowo dobrze sytuowanymi materialnie. Oszczędzanie w banku jest traktowane jako mniej ryzykowne od inwestycji w fundusze inwestycyjne, których zyski zależne są od sytuacji na rynkach papierów wartościowych. *Gdybym nie ufał bankowi, to bym pieniędzy tam nie trzymał. W tej chwili, to najbezpieczniejsze miejsce. Przecież w domu pieniędzy trzymać nie będę, a na giełdzie nie inwestuję, bo to zbyt ryzykowne jest. Jeśli już to jakieś fundusze,*

ale też przez bank. [współwłaściciel firmy rachunkowej, 26 lat, wykształcenie wyższe]. Respondenci w trakcie wywiadów swobodnych zwracali uwagę na łatwiejszy dostęp do kredytów w porównaniu z okresami wcześniejszymi. Te czynniki wspólnie przyczyniają się do budowy zaufania wobec systemu bankowego.

Wykres 4.14. Zaufanie do systemu bankowego



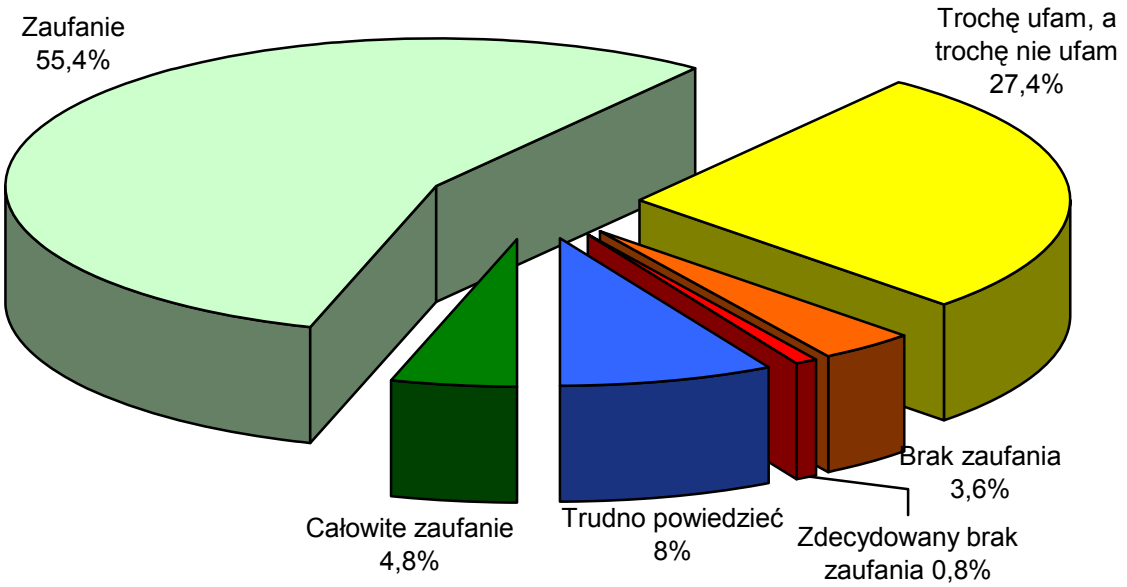
Zaufanie wobec systemu kapitalistycznego jest również stosunkowo wysokie wśród badanych przedsiębiorców. Respondentów pytano czy ufają systemowi rynkowemu, co było wskaźnikiem zaufania wobec ustroju kapitalistycznego. Około 60% respondentów deklarowało zaufanie wobec systemu rynkowego (4,8% całkowite zaufanie i 55,4% zaufanie), a ledwie 4,5% respondentów deklarowało nieufność (wykres 4.15.). Większy był odsetek respondentów wybierających postawę pośrednią (odpowiedź „trochę ufam, a trochę nie ufam' wybrało 27,3% respondentów) i niezdecydowaną (odpowiedź „trudno powiedzieć" wybrało 8% respondentów). Również w przypadku zaufania wobec systemu rynkowego mężczyźni częściej deklarowali zaufanie (60% mężczyzn i 48% kobiet), a kobiety częściej zajmowały

stanowisko pośrednie (33,7% kobiet i 23% mężczyzn) i niezdecydowane (13,9% kobiet i 4,1% mężczyzn). Sytuację tę można interpretować jako wyraz większej ostrożności kobiet w sytuacji zaufania. Wysoki poziom zaufania przedsiębiorców wobec systemu kapitalistycznego nie jest zaskakujący, gdyż powstanie tej warstwy jest uwarunkowane istnieniem takiego systemu gospodarczego. Z tej perspektywy, zastanawiająca jest duża liczba odpowiedzi pośrednich, która może być odczytywana dwojako. Z jednej strony, oznacza, iż jednostki odnosiły się nie do idealnej formuły wolnego rynku, lecz do realnie funkcjonującego systemu rynkowego, odwzorowując sumę własnych doświadczeń uzyskanych na rynku realnym. Z drugiej strony, duża liczba odpowiedzi wskazujących na częściowe zaufanie oznacza stosunkowo krytyczne odniesienie się do rzeczywistości rynkowej. Takie wnioski sugerować mogą wypowiedzi respondentów udzielone w wywiadach pogłębionych. Respondenci pytani o zaufanie do systemu kapitalistycznego, wskazywali na swoje doświadczenia związane z funkcjonowaniem firmy w warunkach kapitalistycznych. Szczególnie interesujące były wypowiedzi tych respondentów, którzy swoją działalność rozpoczęli jeszcze przed transformacją ustrojową. Jednakże z uwagi na bardzo małą liczbę tych respondentów trudno ich wypowiedzi uogólnić na całą zbiorowość. *Ja się spodziewałem po kapitalizmie, że będzie mi dużo lepiej. No i przez dwa lata było, ale tak w 1993 zaczęły się schody. (…) ja nawet pięćdziesiąt osób zatrudniałem w pewnym momencie, ale przegrałem z konkurencją. Musiałem się wyspecjalizować, ludzi zwolnić.(…) Tamten system był przewidywalny, bo trzeba było znać odpowiednich ludzi, w kapitalizmie też trzeba, ale oni nie mają monopolu. Jakiś klient się zawsze trafi. (…) i tak, co zarobię to moje, więc czemu miałbym nie mieć zaufania do tego systemu?* [właściciel firmy świadczącej usługi elektryczne, 65 lat, wykształcenie średnie].

Respondenci często wskazywali na różne patologie systemu rynkowego, z którymi się stykają, co powoduje ograniczenie ich zaufania do systemu kapitalistycznego. *Kapitalizmu, ale takiego prawdziwego to jeszcze u nas nie ma, na pewno nie w naszej branży. Naszym klientem są kopalnie, a tam, jeśli coś się zmieniło od czasów komuny, to tylko na gorsze, bo są wiecznie bez forsy. (…) Kompania to taki rządowy monopolista. Nie możemy zażądać zapłaty, bo nas wciągną na czarną listę i nie będą z nami handlować (…) bo w końcu, ile można ich finansować. Bo tak jest, że te małe firmy kredytują i to bez odsetek tego molocha. I*

gdzie tu kapitalizm? Mam zaufanie do kapitalizmu, ale nie do tego, co u nas jest. [współwłaściciel firm zajmujących się produkcją środków smarnych, 52 lata, wykształcenie wyższe].

Wykres 4.15. Zaufanie do systemu rynkowego

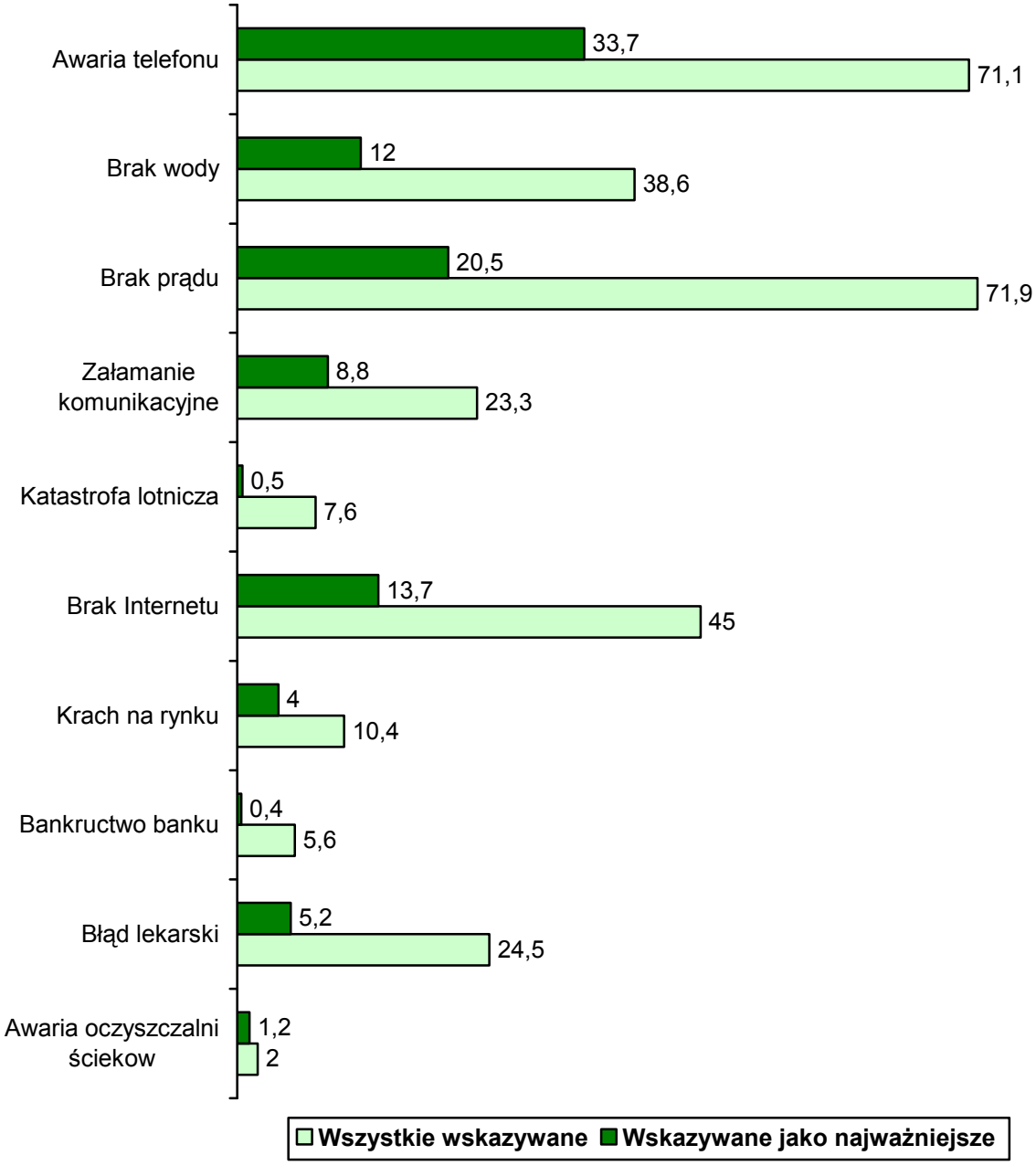


4.2.7. Zaufanie technologiczne

Z zaufaniem technologicznym wiąże się pojęcie „systemów abstrakcyjnych" Giddensa. Zaufanie wobec systemów abstrakcyjnych jest jego zdaniem powszechne i w życiu codziennym nie poddawane refleksji. Jak zauważa Giddens, bez tych systemów nie możemy funkcjonować i jesteśmy od nich uzależnieni. Z drugiej strony, powszechność, codzienność, dostępność tych systemów powoduje, że bierzemy je za pewnik. Dlatego też, należy oczekiwać, iż zaufanie wobec tych systemów ma charakter automatyczny i bezrefleksyjny. Chcąc poznać zaufanie przedsiębiorców wobec tych systemów należało określić, które z tych systemów uważają oni za najbardziej zawodne. Skoro systemy te są funkcjonalnie wpisane w istnienie nowoczesnego społeczeństwa, to interesujące wydawało się, które z tych systemów darzone są najmniejszym zaufaniem. Respondenci byli proszeni o wybranie trzech, ich zdaniem najbardziej prawdopodobnych, sytuacji spowodowanych błędem człowieka i uszeregowanie ich od najbardziej prawdopodobnego ich zdaniem,

do najmniej prawdopodobnego z wybranych. Wykres 4.16. obrazuje rozkład odpowiedzi respondentów.

Wykres 4.16. Ocena prawdopodobieństwa awarii systemów abstrakcyjnych



Oceny podawane w procentach
Uwaga: Im niższe wskazania tym większe zaufanie wobec systemu

Zdecydowanie najczęściej respondenci obawiali się przerw w dostawach prądu (71,9% respondentów) i awarii telefonu (71,1% respondentów). Na kolejnych miejscach znalazły się przerwy w dostawach Internetu (45% respondentów) i wody

(38,6% respondentów). Stosunkowo duży odsetek respondentów wskazywał także na lekarski błąd w sztuce (24,5%) i załamanie komunikacyjne (23,3%). Warto tutaj zwrócić uwagę, iż systemy abstrakcyjne związane z funkcjonowaniem gospodarki są stosunkowo rzadko wskazywane przez respondentów (bankructwa banku obawia się 5,6% respondentów, a krachu na rynkach finansowych 10,4%). Potwierdza to tylko wcześniejsze ustalenia, wskazujące na duże zaufanie respondentów wobec ogólnie pojętego systemu bankowego i rynkowego. Interesujących wniosków dostarcza porównanie rozkładu wszystkich wyborów z wyborami dokonywanymi na pierwszym miejscu. Największa liczba respondentów na pierwszym miejscu wskazała awarię telefonu (33,7%) a następnie dopiero braki prądu (20,5%). Być może na tak wysoką pozycję nieufności wobec systemu zapracowała telefonia komórkowa, która jest znacznie bardziej zawodna od tradycyjnej. Generalnie, określone systemy abstrakcyjne darzone są tym samym poziomem ufności , niezależnie czy analizujemy wszystkie wybierane sytuacje czy też tylko te, które wskazywane były jako najbardziej prawdopodobne. Warto zwrócić jednak uwagę na fakt, iż bankructwo banku na pierwszym miejscu lokowało zaledwie 0,4% respondentów.

Podsumowując, można powiedzieć, iż badani przedsiębiorcy najmniejszą ufnością darzą systemy komunikacyjne (telefony, Internet, komunikację publiczną) oraz systemy niezbędne do życia i funkcjonowania: systemy dostarczające prąd i wodę oraz system medyczny. Analogicznie, można powiedzieć, iż największym zaufaniem spośród wymienionych systemów abstrakcyjnych obdarzane są: komunikacja lotnicza, oczyszczalnie ścieków i banki, nieco mniejszym rynki finansowe.

4.2.8. Zaufanie komercyjne

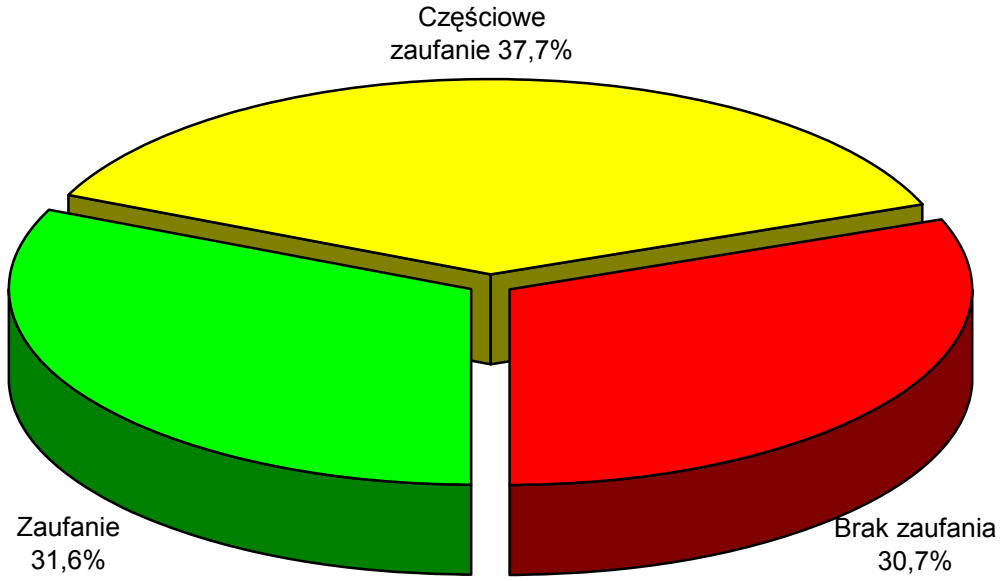
Badanie zaufania komercyjnego może być prowadzone na różnych płaszczyznach. Zaufanie to bowiem może być kierowane zarówno wobec produktów określonej marki, określonego typu, pochodzących z określonych krajów. Szczególnie interesujące wydaje się zaufanie wobec produktów: sprzętów i maszyn, z których korzystają przedsiębiorcy w swoich firmach. Z powodu wielości branż i rodzajów działalności firm prowadzonych przez badanych przedsiębiorców, ustalenie listy urządzeń budzących zaufanie przedsiębiorców wydawało się bezcelowe, gdyż prawdopodobnie powstałaby duża liczba różnych odpowiedzi z kilkoma wskazaniami. Nie sposób bowiem zestawiać w jednej liście urządzeń z zakładu fryzjerskiego, firmy

produkującej komponenty do wytopu rudy w hutach oraz biura rachunkowego. Dlatego też badano, czy respondenci ufają kluczowym dla swojej działalności urządzeniom. Obawiając się pewnego bezrefleksyjnego potraktowania pytania przez przedsiębiorców, co mogło skutkować automatycznym wyborem odpowiedzi twierdzących, posłużono się zestawem dwóch pytań. Chcąc ustalić czy respondenci darzą zaufaniem urządzenia techniczne, kluczowe dla funkcjonowania ich firmy, proszono ich najpierw o podanie jakiego rodzaju sprzęt techniczny uważają za kluczowy, a następnie o określenie, do jakich urządzeń technicznych w firmie mają największe zaufanie. Jeśli listy urządzeń wymienianych w obu pytaniach się pokrywały, uznawano, iż taki przedsiębiorca posiada zaufanie do urządzeń technicznych kluczowych dla jego działalności. Jeśli respondent wskazywał, iż ufa tylko niektórym obiektom z wyszczególnionych we wcześniejszym pytaniu, uznawano, iż ma on częściowe zaufanie wobec sprzętu technicznego kluczowego dla jego firmy. Innymi słowy, zaufaniem takim darzy tylko część z kluczowych urządzeń. Jeśli listy wybranych obiektów nie pokrywały się w ogóle w obu pytaniach, tj. respondent deklarował zaufanie do innych narzędzi niż kluczowe dla jego działalności, uznawano, iż nie darzy zaufaniem kluczowego sprzętu. Wyniki badań prezentuje wykres 4.17. Zgodnie z przyjętymi wskaźnikami można uznać, iż zaufanie wobec kluczowych dla działalności firmy sprzętów deklarowało 31,58% respondentów. Grupa przedsiębiorców deklarujących częściowe zaufanie była najliczniejsza (37,72% respondentów). Liczna była również grupa tych przedsiębiorców, którzy nie deklarowali zaufania do kluczowych urządzeń technicznych (30,7%).

Analiza nie ujawniła żadnych istotnych zależności między zbadanym zaufaniem komercyjnym a wiekiem respondentów, wykształceniem czy płcią respondentów. Natomiast można dostrzec zależność między wielkością firmy a zaufaniem komercyjnym. Pomijając wyniki dla firm zatrudniających powyżej 250 pracowników z powodu niewielkiej liczebności tej grupy (tylko 2 takie przedsiębiorstwa), można zauważyć, że im większe przedsiębiorstwo, tym mniejszy odsetek przedsiębiorców deklaruje zaufanie: 35,4% właścicieli firm zatrudniających do 9 pracowników, 24,6% właścicieli firm zatrudniających od 10 do 49 pracowników i 20% właścicieli firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników. Jednocześnie można zaobserwować odwrotną tendencję w deklaracjach braku zaufania: tylko 25,9% właścicieli firm zatrudniających do 9 pracowników wskazywało na brak zaufania, 37,7% respondentów będących właścicielami firm zatrudniających od 10 do 49 pracowników

i aż połowa właścicieli firm zatrudniających 50 do 249 pracowników. Innymi słowy, im większa jest firma, tym rzadsze jest zaufanie, a powszechniejszy jest brak zaufania wobec kluczowych urządzeń technicznych. Wynikać to może z dwóch powodów. Po pierwsze, respondenci będący właścicielami dużych firm mogą nie mieć bezpośredniego kontaktu z kluczowymi urządzeniami technicznymi, co może prowadzić do deklarowania zaufania wobec innych urządzeń technicznych, z którymi mają bardziej bezpośredni kontakt. Jednakże równie możliwe jest rozpatrywanie tego przypadku w odwrotny sposób: częsty kontakt może prowadzić do częstszego doświadczania usterek tego sprzętu, a w konsekwencji do spadku zaufania. Po drugie, respondenci z większych firm mogą przejawiać mniejsze zaufanie ze względu na dotkliwość skutków awarii tych urządzeń. Najczęściej w dużych przedsiębiorstwach kluczowy sprzęt jest bardziej kosztowny niż w małych, tak więc awarie tego sprzętu najczęściej również są bardziej kosztowne. Co więcej, przestoje spowodowane awariami sprzętu w dużych firmach najczęściej pociągają za sobą wyższe koszty wynikające z przestoju, niezrealizowania zamówień lub usług. W tej sytuacji sprzęt kluczowy obdarzany jest mniejszym zaufaniem, gdyż wiąże się z nim większe ryzyko.

Wykres 4.17. Zaufanie wobec urządzeń kluczowych dla funkcjonowania firmy



4.3. Wtórne obiekty zaufania

Koncepcja wtórnych obiektów zaufania związana jest z pojęciem „zaufania zapośredniczonego" Colemana. W niniejszych badaniach posłużono się pojęciem wtórnych obiektów zaufania w rozumieniu Sztompki. Jest to „kategoria takich instytucji, które podtrzymują wiarogodność rządu i całego reżimu politycznego"[464]

Respondenci byli proszeni o ocenę 11 takich instytucji pod kątem ich wiarygodności. Wyniki badań prezentuje wykres 4.18. Największa liczba respondentów jako wiarygodny oceniła Trybunał Praw Człowieka w Strasburgu (87,1% respondentów oceniło go jako wiarygodny, a tylko 1,2% jako niewiarygodny). Również inne instytucje ograniczające i kontrolujące władzę, często były oceniane jako wiarygodne: Trybunał Konstytucyjny jako wiarygodny oceniło 78,3% badanych, a jako niewiarygodny tylko 5,6%; Rzecznika Praw Obywatelskich jako wiarygodnego oceniło 73,1% badanych, a tylko 3,6% jako niewiarygodnego. Wynik ten wyraźnie różny jest w zestawieniu z instytucjami uwiarygodniającymi reżim prawny: policją (49% respondentów oceniło jako wiarygodne), sądem (67,5% respondentów oceniło jako wiarygodne), Najwyższą Izbą Kontroli (64,1% respondentów ocenia jako wiarygodne). Co więcej, policja była też najczęściej z wszystkich instytucji oceniana jako niewiarygodna (16,5% respondentów).

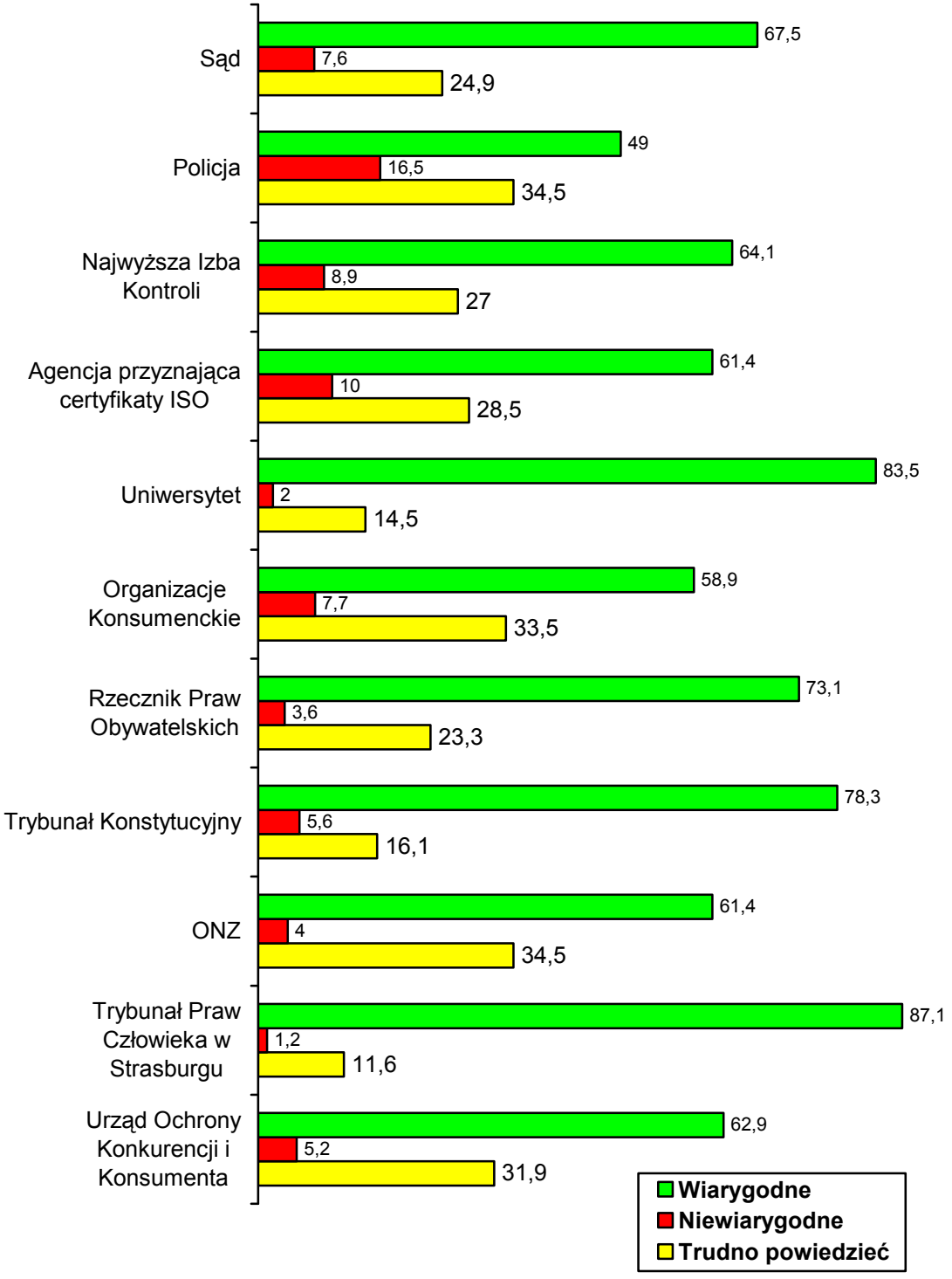
Stosunkowo nisko oceniane były także instytucje rynkowe: Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów jako wiarygodny oceniło 62,7%, a 5,2% jako niewiarygodny; agencje przyznające certyfikaty ISO jako wiarygodne oceniło 61,4% respondentów, natomiast jako niewiarygodne aż 10%; organizacje konsumenckie jako wiarygodne oceniło 58,6% respondentów, a 7,6% jako niewiarygodne. Warto zanotować bardzo wysoką pozycję uniwersytetów (83,5% przedsiębiorców oceniło je jako wiarygodne, a tylko 2% jako niewiarygodne). Nie można natomiast dostrzec postrzegania instytucji zewnętrznych jako bardziej wiarygodnych. Choć najwyżej oceniana była jedna z nich (Trybunał w Strasburgu), to ONZ jako wiarygodną oceniło 61,4% respondentów, ale jako niewiarygodną tylko 4%.

Podsumowując, można powiedzieć, iż przedsiębiorcy jako szczególnie wiarygodne postrzegają te instytucje, których działanie polega na ograniczaniu władzy, oraz te, które są związane z nauką. Instytucje uwiarygodniające system prawny związane z egzekucją prawa oraz instytucje uwiarygodniające związane

[464] P. Sztompka: *Trust. A Sociological*…, s. 49.

z rynkiem są oceniane jako wiarygodne przez zdecydowanie mniejszą liczbę przedsiębiorców, a jednocześnie częściej postrzegane są jako niewiarygodne.

Wykres 4.18. Ocena instytucji uwiarygodniających



Uwaga: Dane prezentowane są w procentach. Ze względu na możliwość wskazania więcej niż jednej odpowiedzi wyniki nie sumują się do 100%.

4.4. Oczekiwania wobec partnera zaufania

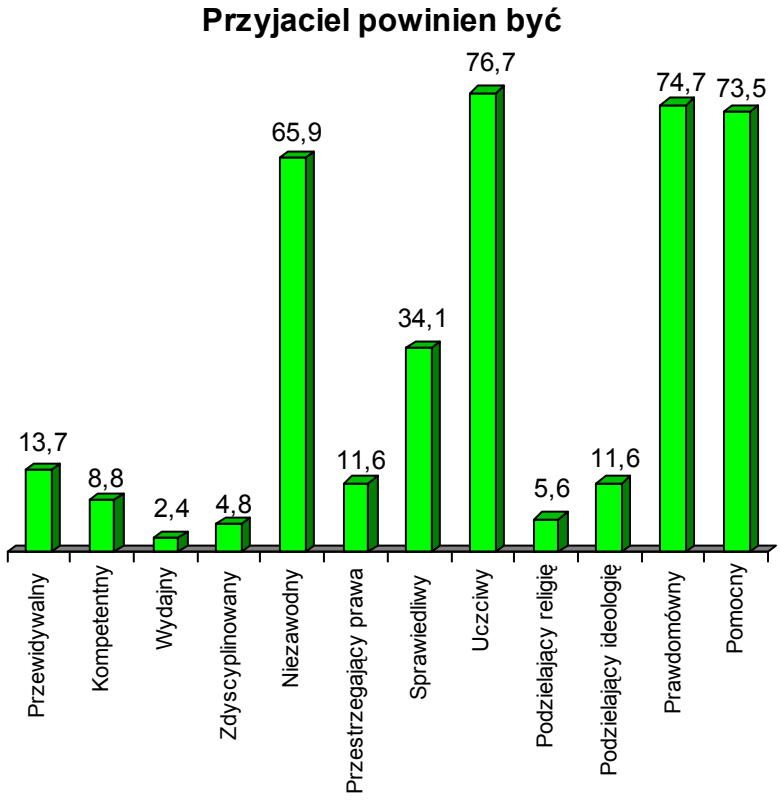
Oczekiwania wobec partnera zaufania są różnorodne. Stanowią one treść zaufania. W niniejszych badaniach odwoływano się do badań Sztompki, dając respondentom do oceny pięciu różnych partnerów przy pomocy zestawu tych samych dwunastu cech, z których korzystał w swoich badaniach Sztompka. Jako, że oczekiwania odnoszą się do ról społecznych, wybranych zostało do badań pięć różnych ról: „partnera w interesach", „przyjaciela", „lekarza", „podwładnego" i „prawnika".

Oczekiwania różnią się w zależności od ról. Także zasadność tych oczekiwań jest różna w zależności od tego, do jakiej roli się odwołujemy. Po pierwsze, należało poznać oczekiwania przedsiębiorców wobec tych ról, których rozkład oczekiwań w ogóle społeczeństwa jest już znany lub przewidywalny.[465]

Wśród oczekiwań związanych z zaufaniem wobec przyjaciela dominują tzw. oczekiwania miękkie, a więc powiernicze i aksjologiczne: 73,5% respondentów oczekuje, że ich przyjaciel będzie pomocny, 74,7% że będzie prawdomówny, 76,7% że będzie uczciwy (wykres 4.19.). Poza uczciwością, pierwsze dwa rodzaje oczekiwań uzyskały największą spośród wszystkich ocenianych ról liczbę wyborów. Innymi słowy, wobec żadnej z tych ról przedsiębiorcy nie kierowali tak często oczekiwań prawdomówności i pomocy. Co więcej, nawet te spośród oczekiwań miękkich, które zajęły najniższe pozycje: podzielania wspólnej religii (5,6% respondentów) i ideologii (11,6% respondentów) są najczęściej wybierane w porównaniu z innymi rolami. Dla odmiany, oczekiwania efektywnościowe w przypadku przyjaciela mają najniższe wskaźniki: przewidywalności od przyjaciela oczekuje 13,7% respondentów, kompetencji 8,8%, a wydajności zaledwie 2,4%. Zdyscyplinowania oczekuje od swoich przyjaciół 4,8% badanych przedsiębiorców. Jedyne oczekiwanie typowo efektywnościowe stawiane przyjaciołom przez respondentów to niezawodność. Nie jest to wynik zaskakujący, gdyż niezawodność przyjaciół często podawana jest wręcz jako ich cecha definicyjna w potocznym rozumieniu, co obrazują przysłowia takie jak „prawdziwych przyjaciół poznaje się w biedzie".

[465] Ibidem, s. 55 – 60.

Wykres 4.19. Oczekiwania wobec przyjaciela.



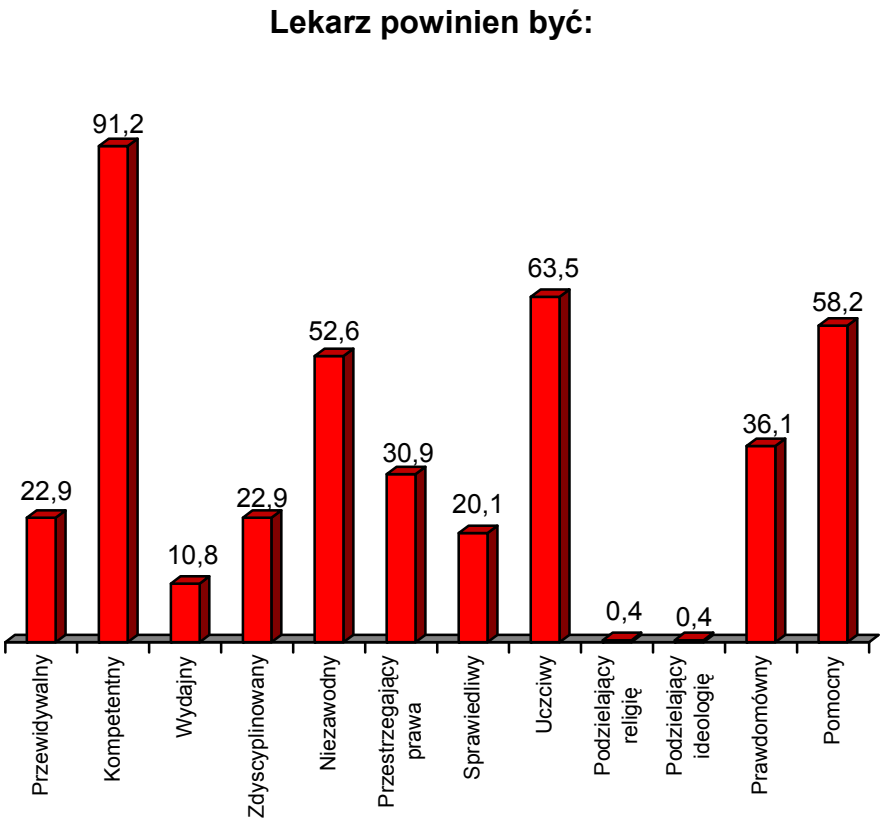
Uwaga: Dane prezentowane są w procentach. Ze względu na możliwość wskazania więcej niż jednej odpowiedzi wyniki nie sumują się do 100%.

Podsumowując, wobec przyjaciół przedsiębiorcy kierują w pierwszym rzędzie oczekiwania miękkie, a oczekiwania twarde pojawiają się w niewielkim stopniu. Pod tym względem przedsiębiorcy nie różnią się od reszty społeczeństwa.

Oczekiwania wobec lekarza mają zróżnicowany charakter (wykres 4.20.). Najważniejszym i znacznie przewyższającym liczbą wyborów inne oczekiwania jest kompetencja: aż 91,2% respondentów wybiera tę cechę. Spośród twardych oczekiwań jeszcze tylko oczekiwanie niezawodności jest stosunkowo często wybierane (52,6% respondentów), natomiast pozostałe są wybierane niezbyt często lub bardzo rzadko: przewidywalności oczekuje od lekarza 22,9% respondentów, zdyscyplinowania ta sama liczba, natomiast wydajności zaledwie 10,8%. Rzadkość z jaką wskazywano tę ostatnią cechę nie zaskakuje, gdyż w powszechnym odczuciu wydajność nie jest wiązana z dokładnością. Od lekarza oczekuje się, że będzie dokładny, natomiast wydajność pojmowana w kategoriach ilościowych nie jest tutaj najważniejsza. W przypadku lekarzy silne są także oczekiwania miękkie. Uczciwości

od lekarzy oczekuje 63,5% przedsiębiorców (być może jest to odbicie rozpowszechnienia się w świadomości opinii publicznej obrazu skorumpowania służby zdrowa z lekarzami na czele), a pomocy 58,2% respondentów. Pozostałe oczekiwania miękkie są wskazywane przez respondentów zdecydowanie rzadziej: prawdomówności od lekarza oczekuje 36,1% respondentów, sprawiedliwości 20,1% respondentów, a 30,9% oczekuje, iż lekarze będą przestrzegać prawa.

Wykres 4.20. Oczekiwania wobec lekarza



Uwaga: Dane prezentowane są w procentach. Ze względu na możliwość wskazania więcej niż jednej odpowiedzi wyniki nie sumują się do 100%.

Porównując uzyskane w tych badaniach wyniki z badaniami Sztompki, można zauważyć duże podobieństwo w ogólnej strukturze, ale także i pewne istotne różnice. W badaniach Sztompki najczęściej respondenci oczekiwali, że lekarz będzie kompetentny i pomocny. Jednakże ponad połowa oczekiwała od lekarza wydajności, a zaledwie kilka procent przewidywalności. Znacznie mniej respondentów oczekiwało także, że lekarz będzie przestrzegał prawa. Zważywszy na fakt, iż niniejsze badania realizowane były w okresie, kiedy media nagłaśniały wykrytą przez CBA sprawę

warszawskiego kardiochirurga oskarżanego o łapownictwo, wyższy odsetek respondentów oczekujących przestrzegania prawa nie jest zaskakujący.

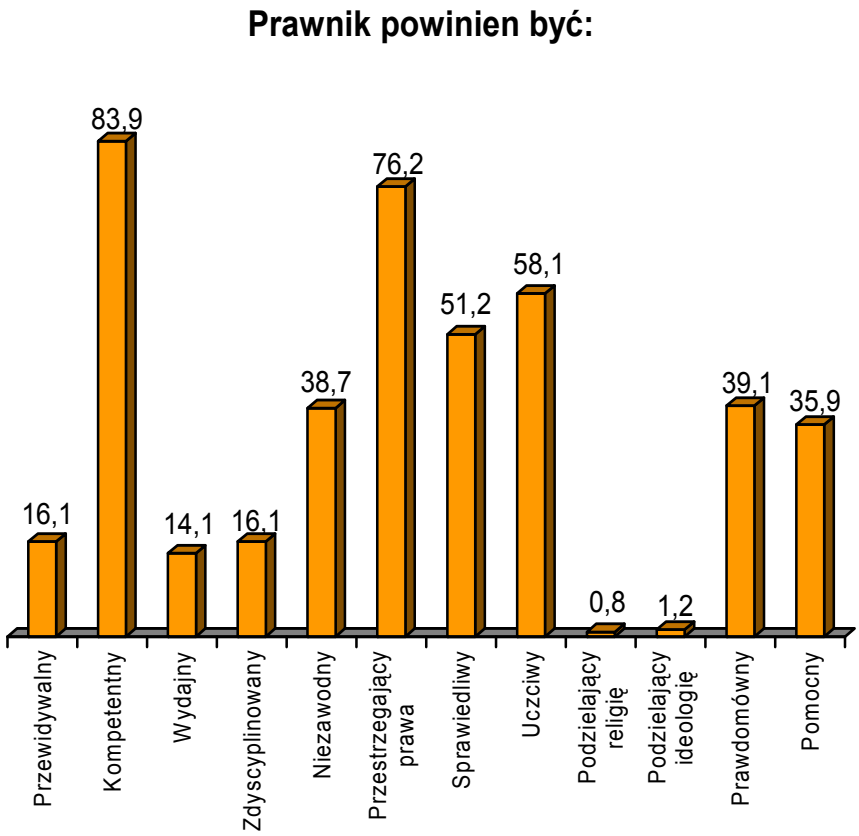
W podsumowaniu można powiedzieć, iż przedsiębiorcy nie różnią się znacząco pod względem oczekiwań wobec lekarzy od ogółu społeczeństwa. Podkreślają w swoich oczekiwaniach zarówno profesjonalizm, jaki wiąże się z rolą lekarza, jak i traktowania w ludzki sposób. Powierzając swoje zdrowie i życie lekarzowi, musimy mu zaufać, oczekując, iż zajmie się nami kompetentnie, niezawodnie i uczciwe, a także, że będzie troskliwy i pomocny.

Oczekiwania przedsiębiorców wobec prawnika również obejmują zarówno oczekiwania efektywnościowe, jak i aksjologiczne czy powiernicze (wykres 4.21.). Kompetencji od prawnika oczekuje 83,9% przedsiębiorców, a z pozostałych oczekiwań efektywnościowych często kierowane wobec prawników jest jeszcze oczekiwanie niezawodności (38,7% respondentów). Inne oczekiwania twarde otrzymały znacznie mniejszą liczbę wyborów: przewidywalności od prawnika oczekuje 16,1% respondentów, wydajności 14,1%, a zdyscyplinowania 16,1% respondentów. Szczególnie silnie akcentowane oczekiwanie wobec prawników to przestrzeganie prawa (76,2% respondentów). Nie jest to szczególnie zaskakujące, zważywszy na ocenianą profesję. Zaskakujące są natomiast wyższe odsetki oczekiwań miękkich niż twardych. Sprawiedliwości od prawnika wymaga 51,2% respondentów, a uczciwości 58,1% badanych. Oczekiwanie sprawiedliwości i uczciwości można tłumaczyć charakterem zawodu prawnika, jednakże trzeba tutaj zaznaczyć pewne subtelne różnice między tymi dwoma rodzajami oczekiwań. Oczekiwanie uczciwości we wszystkich typach ról uzyskuje spory odsetek wyborów, jednakże w przypadku „prawnika" jest on najniższy spośród wszystkich ocenianych. Można więc powiedzieć, iż oczekiwanie uczciwości jest kierowane pod adresem prawników rzadziej niż wobec przedstawicieli innych ról. Odwrotna sytuacja zachodzi w przypadku oczekiwania sprawiedliwości.

W porównaniu z pozostałymi ocenianymi rolami społecznymi wobec prawników oczekiwanie sprawiedliwości kieruje największy odsetek respondentów. Można więc przyjąć, że oczekiwanie to jest charakterystyczne dla roli prawnika. Wśród oczekiwań miękkich kierowanych wobec prawników duży odsetek przedsiębiorców wskazuje, iż powinien on być prawdomówny (39,1% respondentów) i pomocny (35,9% respondentów). Porównując odsetek respondentów wskazujących na te oczekiwania

w przypadku oceny prawnika z oczekiwaniami kierowanymi wobec innych poddawanych ocenie ról społecznych, możemy zauważyć, iż tylko w przypadku lekarza mniejszy odsetek respondentów oczekiwał, że będzie on prawdomówny i tylko w przypadku podwładnego mniejszy odsetek oczekiwał, że będzie on pomocny.

Wykres 4.21. Oczekiwania wobec prawnika.



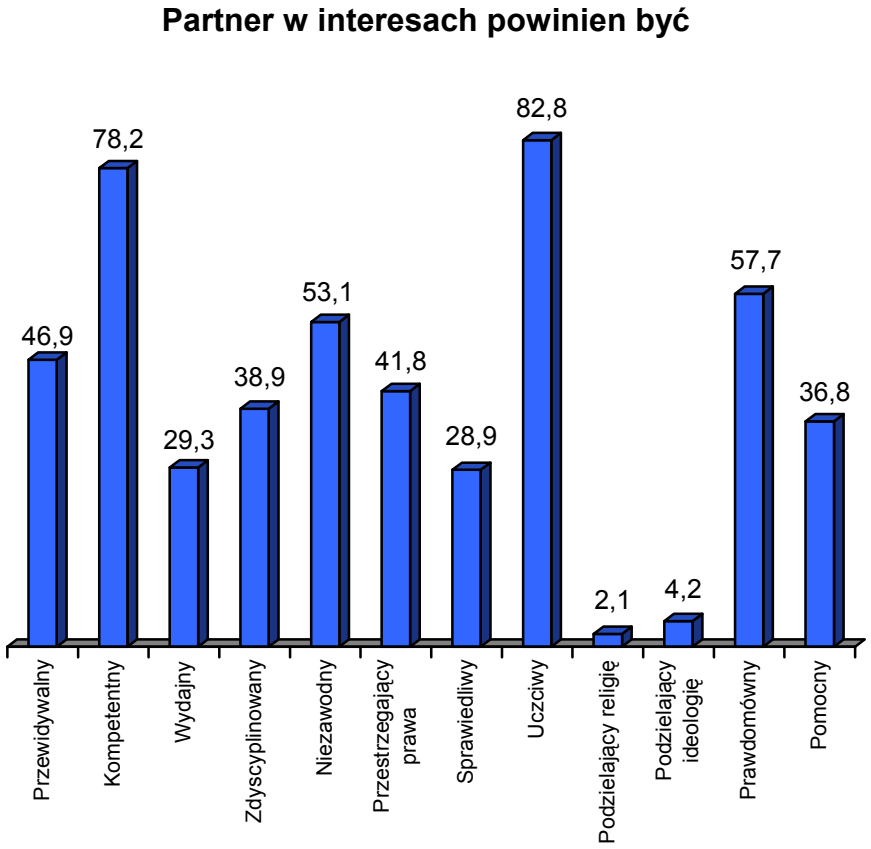
Uwaga: Dane prezentowane są w procentach. Ze względu na możliwość wskazania więcej niż jednej odpowiedzi wyniki nie sumują się do 100%.

Reasumując, należy zwrócić uwagę, iż wobec prawnika przedsiębiorcy kierują w większości oczekiwania miękkie (aksjologiczne i powiernicze). Z drugiej jednak strony, odsetek tych wyborów jest w większości przypadków mniejszy niż wobec innych ocenianych ról społecznych. Innymi słowy, respondenci kierują wobec prawników mniejsze oczekiwania, ale są to głównie oczekiwania miękkie, choć najważniejsze z oczekiwań wobec prawnika, oczekiwanie kompetencji, ma charakter efektywnościowy.

Wśród oczekiwań przedsiębiorców wobec partnera w interesach (wykres 4.22.) dominuje uczciwość (oczekuje jej aż 82,8% respondentów). Także inne oczekiwania miękkie są często wskazywane przez badanych przedsiębiorców. Prawdomówności od partnera w interesach oczekuje 57,7% respondentów, a przestrzegania prawa 41,8%. Pozostałe miękkie oczekiwania są wybierane przez badanych nieco rzadziej. Tego, że partner w interesach będzie pomocny oczekuje 36,8% respondentów, a sprawiedliwości 28,9%. Podobnie rozkładają się w tym przypadku oczekiwania efektywnościowe. Kompetencji od partnera w interesach oczekuje 78,2% respondentów, a niezawodności 53,1%. Często też respondenci wskazują na przewidywalność partnera (46,9%) i zdyscyplinowanie (38,9%). Nieco rzadziej oczekują także wydajności (29,3%). Z powyższej analizy można wyciągnąć dwa wnioski. Po pierwsze, przedsiębiorcy mają wobec swoich partnerów w interesach więcej oczekiwań niż wobec innych ról społecznych, a oczekiwania te są zarówno: miękkie jak i twarde. Szczególnie często wybierane są te oczekiwania, które są związane z powodzeniem współpracy między partnerami biznesowymi. Po drugie, pełen obraz sytuacji otrzymamy, porównując oczekiwania wobec partnera w interesach z oczekiwaniami kierowanymi wobec przedstawicieli innych ról społecznych. Należałoby stwierdzić, iż w przypadku partnerów w interesach, znacznie ważniejsze niż w poprzednich przypadkach były oczekiwania efektywnościowe.

Relacja z partnerami biznesowymi ujawnia nastawienie praktyczne i instrumentalne przedsiębiorców. Partner w interesach musi być kompetentny i niezawodny, gdyż w przeciwnym wypadku kooperacja stawałaby się nieopłacalna. Zaskakiwać może tylko stosunkowo niewielki odsetek przedsiębiorców wskazujący na wydajność partnera, która również jest ważnym elementem współpracy. Wysokie wskaźniki oczekiwań aksjologicznych mogą zaskakiwać, lecz dominują wśród nich te, które nabierają dużego znaczenia, gdy współpraca staje się ryzykowna. Respondenci w wywiadach swobodnych bardzo często wskazywali na ryzyko związane z nieuczciwymi kooperantami, od których nie sposób wyegzekwować należności. *Od kontrahenta wymagam tylko tego, żeby się wywiązał ze swoich zobowiązań: zapłacił, jeśli nie w terminie to w krótkim czasie później. (…) No ogólnie to żeby był uczciwy i wypłacalny, bo różne firmy wiszą mi już ponad sto milionów na stare.* [właściciel firmy transportowej 52 lata, wykształcenie średnie]. W tej sytuacji wysokie oczekiwania względem uczciwości i prawdomówności partnera nie są zaskakujące. Traktować je należy jako uzasadnioną reakcję na sytuację ryzyka.

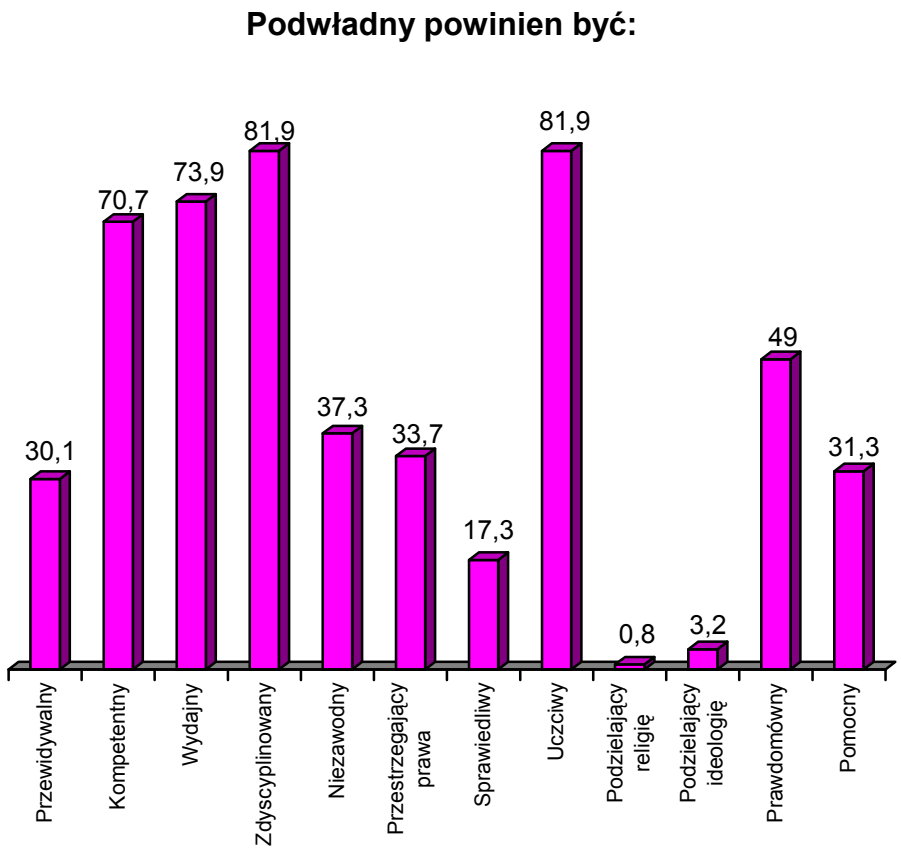
Wykres 4.22. Oczekiwania wobec partnera w interesach



Uwaga: Dane prezentowane są w procentach. Ze względu na możliwość wskazania więcej niż jednej odpowiedzi wyniki nie sumują się do 100%.

W przypadku podwładnych, a więc innymi słowy, zatrudnianych przez przedsiębiorcę pracowników, oczekiwania rozkładają się w dość interesujący sposób (wykres 4.23.). Największy odsetek badanych przedsiębiorców oczekuje od swoich pracowników uczciwości (81,9% respondentów) i zdyscyplinowania (81,9%). Na pierwszym miejscu znajduje się oczekiwanie efektywnościowe i aksjologiczne. Inne miękkie oczekiwania są wybierane stosunkowo rzadziej. Prawdomówności oczekuje od swoich podwładnych 49% badanych, a 33,7% oczekuje, iż będą przestrzegać prawa i 31,3% że będą pomocni. Sprawiedliwości od swoich pracowników oczekuje 17,3%. W przypadku oczekiwań efektywnościowych oczekiwania przedsiębiorców są większe. 73,9% oczekuje, że pracownik będzie wydajny, a 70,7%, że kompetentny. Niezawodności od swoich pracowników oczekuje 37,3% respondentów, a przewidywalności 30,1%.

Wykres 4.23. Oczekiwania wobec podwładnego



Uwaga: Dane prezentowane są w procentach. Ze względu na możliwość wskazania więcej niż jednej odpowiedzi wyniki nie sumują się do 100%.

W wywiadach pogłębionych przedsiębiorcy wskazywali także na inne oczekiwania wobec swoich pracowników. Najczęściej pojawiającym się oczekiwaniem, nie uwzględnionym w badaniach ilościowych, była komunikatywność i dobre podejście do klienta. *W gastronomii wszystko zależy od pracownika. To, czy klient coś zmówi, czy zamówi droższe danie, więcej jedzenia, zostanie dłużej, zamówi jakieś napoje. Nie może być czegoś takiego, że ja nie wiem jak to smakuje, bo jestem pierwszy dzień w pracy.* [właściciel restauracji, 42 lata, wykształcenie wyższe].

Drugim ważnym oczekiwaniem, mocno podkreślanym przez przedsiębiorców była chęć rozwoju pracowników i gotowość kształcenia się.

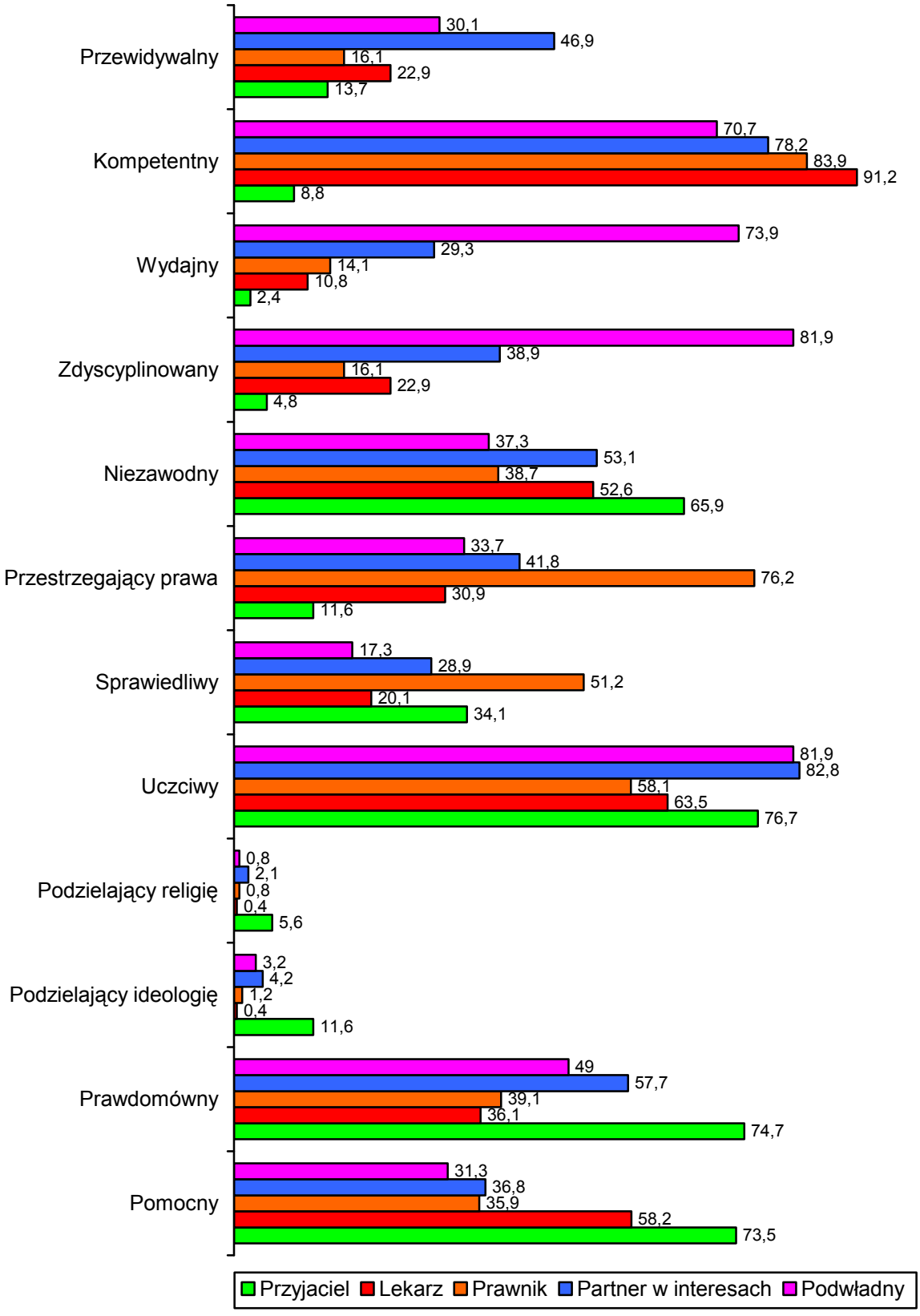
Jeśli pracownik nie chce się szkolić, to nie mamy o czym rozmawiać. Musimy się rozstać jak najszybciej, by nie blokował mi miejsca dla kogoś, kto chce. [właściciel firmy instalującej klimatyzacje i wentylację; 42 lata, wykształcenie wyższe]

Od wszystkich kierowników wymagam rozwoju. I to nie tylko czytania pism branżowych. Co miesiąc spotykamy się i omawiamy jakąś lekturę, którą wszyscy czytali. Na początku niektórym się to nie podobało. Część się sama wykruszyła. Teraz widzę, że ci, co zostali, to robią to z satysfakcją. [współwłaściciel hotelu, lat 39, wykształcenie wyższe]

Podsumowując powyższe rozważania, możemy postawić tezę, iż w przypadku podwładnych oczekiwania pracodawców mają charakter przede wszystkim efektywnościowy. *Przede wszystkim oczekuję od swoich lekarzy, żeby skutecznie leczyli. Mają być fachowcami w swojej dziedzinie. Dobrze, żeby jeszcze byli pracowici i chcieli się rozwijać.* [właścicielka przychodni lekarskiej, lat 58, wykształcenie wyższe]. Nastawienie instrumentalne jest jeszcze wyraźniejsze niż w przypadku partnera w interesach. Analogiczne jak w przypadku partnerów biznesowych, oczekuje się więc uczciwości i prawdomówności. Działania pracowników stanowią jeden z istotnych obszarów ryzyka doświadczanego przez przedsiębiorców w kierowaniu przedsiębiorstwem. Ryzyko to obejmuje różne szczegółowe aspekty zarządzania ludźmi, ale nieuczciwość pracownika jest jednym z istotnych zagrożeń. Z drugiej strony, duża liczba wskazań na prawdomówność jako istotne oczekiwanie wobec podwładnych odnosi się do ryzyka związanego z obiegiem informacji i otrzymaniem informacji nieprawdziwych od swoich pracowników. *Nie mam złudzeń. Żaden szef nie wie wszystkiego. Ja też na pewno wszystkiego nie wiem i dobrze. Ale są pewne rzeczy, które wiedzieć muszę. Nie może być tak, że ludzie boją się mi powiedzieć o czymś. To w końcu i tak wyjdzie, ale skutki mogą być dużo poważniejsze. Dlatego nie mogę karać ludzi za złe wieści i tego samego uczę swoich kierowników.* [współwłaściciel hotelu, lat 39, wykształcenie wyższe]

Należy nadmienić, że w porównaniu z innymi ocenianymi rolami społecznymi, przedsiębiorcy wymagają od pracowników zdyscyplinowania zdecydowanie częściej niż od innych ról, a kompetencji na poziomie porównywalnym z oczekiwaniami wobec prawników i lekarzy.

Wykres 4.24. Zestawienie oczekiwań wobec wszystkich ocenianych ról



Uwaga: Dane prezentowane są w procentach. Ze względu na możliwość wskazania więcej niż jednej odpowiedzi wyniki nie sumują się do 100%.

Porównując i analizując oczekiwania przedsiębiorców wobec poszczególnych ról społecznych, można zaobserwować pewne prawidłowości. W przypadku przyjaciół, co nie jest zaskakujące, przedsiębiorcy w sytuacji zaufania kładą największy nacisk na miękkie oczekiwania aksjologiczne i powiernicze. W tym przypadku można powiedzieć, iż oczekiwania takie są zasadne i przedsiębiorcy nie różnią się pod tym względem od reszty społeczeństwa. W przypadku przedstawicieli zawodów wymagających wysokich kwalifikacji, do których jednostki zwracają się po pomoc w potrzebie, przedsiębiorcy wskazują zarówno na oczekiwania efektywnościowe, jak i na aksjologiczne. Warte podkreślenia jest preferowanie w obu przypadkach dwóch oczekiwań efektywnościowych: kompetencji i w drugiej kolejności niezawodności. Pozostałe oczekiwania efektywnościowe wskazywane są stosunkowo rzadko. Można więc powiedzieć, iż wobec przedstawicieli niektórych zawodów przedsiębiorcy oczekują przede wszystkim kompetencji, ale także troski, pomocy i uczciwości (lekarz), praworządności (prawnik). Gdy relacje z partnerami zaufania znajdują się na płaszczyźnie zawodowej, przyjmują charakter zorientowany na sprawność partnera. W tym przypadku dominują oczekiwania efektywnościowe. Na płaszczyźnie zawodowej główne oczekiwania miękkie to uczciwość i prawdomówność.

Odczytywać trzeba ten wynik w perspektywie ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej. Dominacja oczekiwań twardych na płaszczyźnie zawodowej oznacza, iż przedsiębiorcy zachowują się racjonalnie, gdyż im wyższy poziom oczekiwań, tym większe prawdopodobieństwo doznania zawodu w relacjach zaufania. Trzeba też odnieść się do wyraźnie preferowanego przez przedsiębiorców oczekiwania zaufania, które w przypadku wszystkich ról społecznych uzyskało wysoką liczbę wskazań. Uczciwość, jest bardzo istotną zmienną dotyczącą zaufania w biznesie. Uczciwe postępowanie wobec partnerów jest niezbędne dla długofalowego funkcjonowania na rynku. Można więc te wyniki odczytywać także w ten sposób, że przedsiębiorcy wymagają uczciwości od innych, gdyż jest to jedno z podstawowych oczekiwań, którym sami muszą sprostać. Choć drogi prowadzące do rozpoczęcia własnej działalności bywają różne, nikt przypadkowo nie pozostaje przedsiębiorcą przez dłuższy czas. Uczciwość jest jednym z najistotniejszych elementów budowania wiarygodności. Znając rozkład oczekiwań, można domyślać się, jakie kryteria szacowania wiarygodności preferują badani przedsiębiorcy.

4.5. Kryteria szacowania wiarygodności

Jednostki, szacując wiarygodność obiektów zaufania, wykorzystują różne kryteria. Kryteria te wykorzystywane są wszystkie, mają jednak różną ważność dla jednostek. Innymi słowy, jednostki odwołują się jednocześnie do wielu różnych kryteriów, lecz każde z tych kryteriów ma inny wpływ na ostateczną ocenę wiarygodności szacowanego obiektu. W badaniach proszono respondentów, by dokonali rangowania stwierdzeń będących wskaźnikami różnych kryteriów szacowania wiarygodności. Respondenci mieli dokonać osobno rangowania kryteriów immanentnych, a osobno pośrednich. Poniższa tabela 4.1. prezentuje wymienione kryteria immanentne według średniej ocen uzyskanych przez dane kryterium (im niższa średnia, tym wyżej szacowane było dane kryterium). Całość hierarchii ważności kryteriów immanentnych jest zgodna z hierarchią ważności prezentowaną w teorii Sztompki. Dla przedsiębiorców najważniejsze były rekomendacje ze strony innych (opinia/poręczenie znajomych) oraz reputacja, której wskaźnikiem był sukces zawodowy. Przyjmując, że sukces zawodowy jest wynikiem długotrwałego wysiłku i konsekwentnego zachowania w określony sposób, może być wskaźnikiem dobrej reputacji. *Jeśli kontrahent to firma z dużymi sukcesami, to się nie boję współpracować. On ma dużo do stracenia, gdyby mnie wykołował. Na wizerunek się pracuje całymi latami.* [właściciel firmy produkującej materiały budowlane, 37 lat, wykształcenie wyższe zawodowe].Jednakże reputacja w formie referencji (dyplom prestiżowej uczelni) znalazła się dopiero na piątej pozycji. Ważnym kryterium szacowania wiarygodności stosowanym przez przedsiębiorców są działania bieżące. Badani przedsiębiorcy umieszczali aktualne osiągnięcia dopiero na czwartej pozycji. Kolejnym wymienianym przez Sztompkę kryterium immanentnym był wizerunek. Wizerunek jest najmniej wiarygodnym z trzech wyszczególnionych kryteriów, gdyż najłatwiej poddaje się manipulacji. Na wizerunek składa się zarówno zachowanie jak i efekt wizualny. Badani przedsiębiorcy stosunkowo wysoko oceniali sposób zachowywania się. Warto zwrócić uwagę, iż różnica w średniej ocen między zachowaniem a działaniami bieżącymi wynosi zaledwie 0,03 i jest naprawdę niewielka. Drugi element wizerunku, jakim jest wygląd zewnętrzny jednostki, oceniany był znacznie niżej (na szóstej pozycji). Można powiedzieć, że wygląd zewnętrzny jest ważnym czynnikiem, ale tylko dodatkowym. *Jak patrzę, że zleceniodawca przyjeżdża*

drogim autem, to wiem, że jego stać, a pieniędzy to on nie liczy. Wtedy na start podbijam mu cenę o 5 – 10%. (…) ja też mogę sobie kupić nowe BMW, ale wolę te pieniądze zainwestować. [właściciel firmy świadczącej usługi sprzętem ciężkim, 56 lat, wykształcenie wyższe].

Specyficzną formą kryteriów związanych z wizerunkiem są cechy społeczno–demograficzne. Wszystkie cechy społeczno–demograficzne zajęły ostatnie lokaty, jednakże różnice średnich ocen między nimi są zauważalne. Najważniejszym kryterium jest wiek, później płeć, a na końcu pochodzenie etniczne. Te wyniki wymagają pobieżnego przynajmniej komentarza. Najwyższa pozycja wieku wśród kryteriów społeczno–demograficznych nie jest zaskakująca. Jak ujął to jeden z respondentów, *prawdziwe pieniądze nigdy nie przyjdą do młodego człowieka* [właściciel restauracji, 42 lata, wykształcenie wyższe]. Odpowiedni wiek jest ważnym elementem branym pod uwagę w interesach. Najniższa ocena, jaką uzyskało pochodzenie etniczne, może być wyjaśniana dwojako. Po pierwsze, w Tychach obecni są znaczący zagraniczni inwestorzy, jak np. FIAT, którzy jak dotąd przyczyniali się do rozwoju gospodarczego miasta. Z drugiej strony, obecność tych inwestorów nie pociąga za sobą napływu zagranicznych biznesmenów, a zagraniczne przedsiębiorstwa zatrudniają często nawet na najważniejszych stanowiskach Polaków, a w niektórych przypadkach to polscy przedsiębiorcy tworzą przedstawicielstwa zagranicznych firm w Polsce (np. Therma Fensterbau). W tej sytuacji można powiedzieć, że przedsiębiorcy w Tychach nie mają dużych doświadczeń z zagranicznymi partnerami, a doświadczenia, które mają, najczęściej mają charakter pozytywny.[466]

Należałoby podkreślić, iż badani przedsiębiorcy preferują najpewniejsze kryteria szacowania wiarygodności. Niemal wszystkie składowe wizerunku zajęły końcowe pozycje poza zachowaniem. Reputacja i swoista forma reputacji jaką są rekomendacje, zajęły dwa pierwsze miejsca, a referencje znalazły się w połowie listy. Środkową pozycję między reputacją a wizerunkiem zajmują bieżące działania jednostek. Daleka pozycja referencji wskazuje, iż respondenci chętniej odwołują się do tych form uwiarygodnienia, które mogą stwierdzić bezpośrednio sami lub od innych jednostek. Rozważania można zakończyć stwierdzeniem, że przedsiębiorcy

[466] Jeden z respondentów w udzielonym wywiadzie podkreślał korzystny wpływ, jaki miało dla jego firmy przejęcie kooperującej z nim huty przez indyjski koncern Mittal Steel.

racjonalnie selekcjonują kryteria szacowania wiarygodności, preferując te, które są najpewniejszymi wskaźnikami wiarygodności partnerów.

Tabela 4.1. Cechy obiektu zaufania wpływające na szacowanie wiarygodności

IMMANENTNE KRYTERIA SZACOWANIA WIARYGODNOŚCI	ŚREDNIA POZYCJA
Opinia/poręczenie znajomych	3,08
Sukces zawodowy	3,31
Sposób zachowywania się	3,43
Aktualne osiągnięcia	3,46
Dyplom prestiżowej uczelni	4,28
Wygląd zewnętrzny/prezencja	5,33
Wiek	6,60
Płeć	7,36
Pochodzenie etniczne	8,06

Uwaga: Im niższa średnia tym wyższa ranga

Kryteria pośrednie szacowania wiarygodności również mogą być mniej lub bardziej zasadnie stosowane (tabela 4.2.). Najważniejsze kryterium to nie-anonimowość. Osobista znajomość obiektu zaufania stanowi najistotniejsze, pośrednie kryterium szacowania wiarygodności na skali rangowej średnich ocen. Kolejne kryteria to zależność od jurysdykcji i zabezpieczenie majątkowe. Dalej mechanizmy strukturalne: kontrakt prawny i zasada uprawnionej komunikacji (tajemnicy zawodowej). Najskuteczniejszym kryterium jest, zdaniem badanych, osobista znajomość partnera. Jeden z respondentów opisywał sytuację, kiedy jego kierowca miał wypadek z ciężarówką należącą do innej firmy. Sprawa została załatwiona polubownie, co wymagało dużego zaufania wobec właściciela firmy, do której należała ciężarówka. Swoją decyzję dotycząca zaufania, tak opisywał: *Ja tego faceta* [właściciela drugiej firmy – przyp. Ł.T.] *znałem z widzenia. To znaczy, ja wiedziałem kto on jest, co to za firma. Oni budują drogi, więc nie są w mojej działce, to nie wiem jak stoją. Ryzyko było duże, bo nowe auto mi rozbili. Ale przez to, że go znałem, to mu zaufałem.* [współwłaściciel firmy robiącej metalowe konstrukcje na wysokościach, lat 50, wykształcenie wyższe zawodowe]. W dalszej kolejności

przedsiębiorcy wybierali formalne kryteria uwiarygodniające: możliwość prawnej egzekucji, spisanie umowy i zabezpieczenie majątkowe. Kolejną sytuacją uwiarygodniającą jest zabezpieczona prawnie tajemnica zawodowa. Kryterium to respondenci umieścili dopiero na szóstym miejscu. Dobrowolne ograniczenie własnych możliwości przez podjęcie działań na rzecz partnera zostało umieszczone dopiero na siódmej pozycji. Spośród czynników sytuacyjnych dwa znajdują się na ostatnich pozycjach (uświęcony charakter miejsca, funkcjonowanie z partnerem w zbiorowości lokalnej), a jeden przedsiębiorcy umieszczali w środku listy (okoliczności powodujące straty partnera, w sytuacji, gdy zawiedzie zaufanie).

Podsumowując uzyskane wyniki, można stwierdzić, że przedsiębiorcy preferują najpewniejsze spośród pośrednich kryteriów szacowania wiarygodności. Wyraźnie zaznaczona jest dominacja osobistej znajomości i formalnych agend wymuszających zaufanie. Większe też jest zróżnicowanie ocen, niż w przypadku kryteriów immanentnych. Różnica wartości średnich ocen między najwyższą a najniższą pozycją rangową w przypadku kryteriów immanentnych wynosi 4,98, a w przypadku kryteriów pośrednich 6,38. Nie oznacza to bynajmniej, iż respondenci przypisują kryteriom immanentnym wyższą pozycję, ani tego, że częściej korzystają z całego zakresu kryteriów immanentnych niż pośrednich. Rozumieć przez to należy, że w przypadku kryteriów pośrednich, respondenci wykazali się większą zgodnością i bardziej jednoznacznie określili skrajne pozycje skali, niż w przypadku kryteriów immanentnych.

Wśród kryteriów pośrednich wyraźnie widoczne jest umieszczanie na końcowych pozycjach rangowych czynników sytuacyjnych. Różnica między siódmą a ósmą pozycją w szeregu rangowym wynosi 1,80. Różnice średnich ocen wśród pozycji z początku szeregu rangowego również są większe. Innymi słowy, najważniejsze dla respondentów kryteria immanentne częściej wybierane były jednocześnie, a zróżnicowanie między nimi jest mniejsze. Zatem przedsiębiorcy posługując się immanentnymi kryteriami szacowania wiarygodności, korzystają w pierwszym rzędzie z większej liczby kryteriów niż w przypadku kryteriów pośrednich. Większe różnice średnich ocen między pozycjami szeregu rangowego pośrednich kryteriów szacowania wiarygodności oznaczają większą skłonność do posługiwania się przede wszystkim pozycjami pierwszymi na liście rangowej. Analizę należałoby zakończyć stwierdzeniem, iż posługując się kryteriami

immanentnymi, przedsiębiorcy biorą ich w pierwszym rzędzie pod uwagę więcej niż w przypadku kryteriów pośrednich.

Tabela 4.2. Cechy sytuacji wpływające na szacowanie wiarygodności

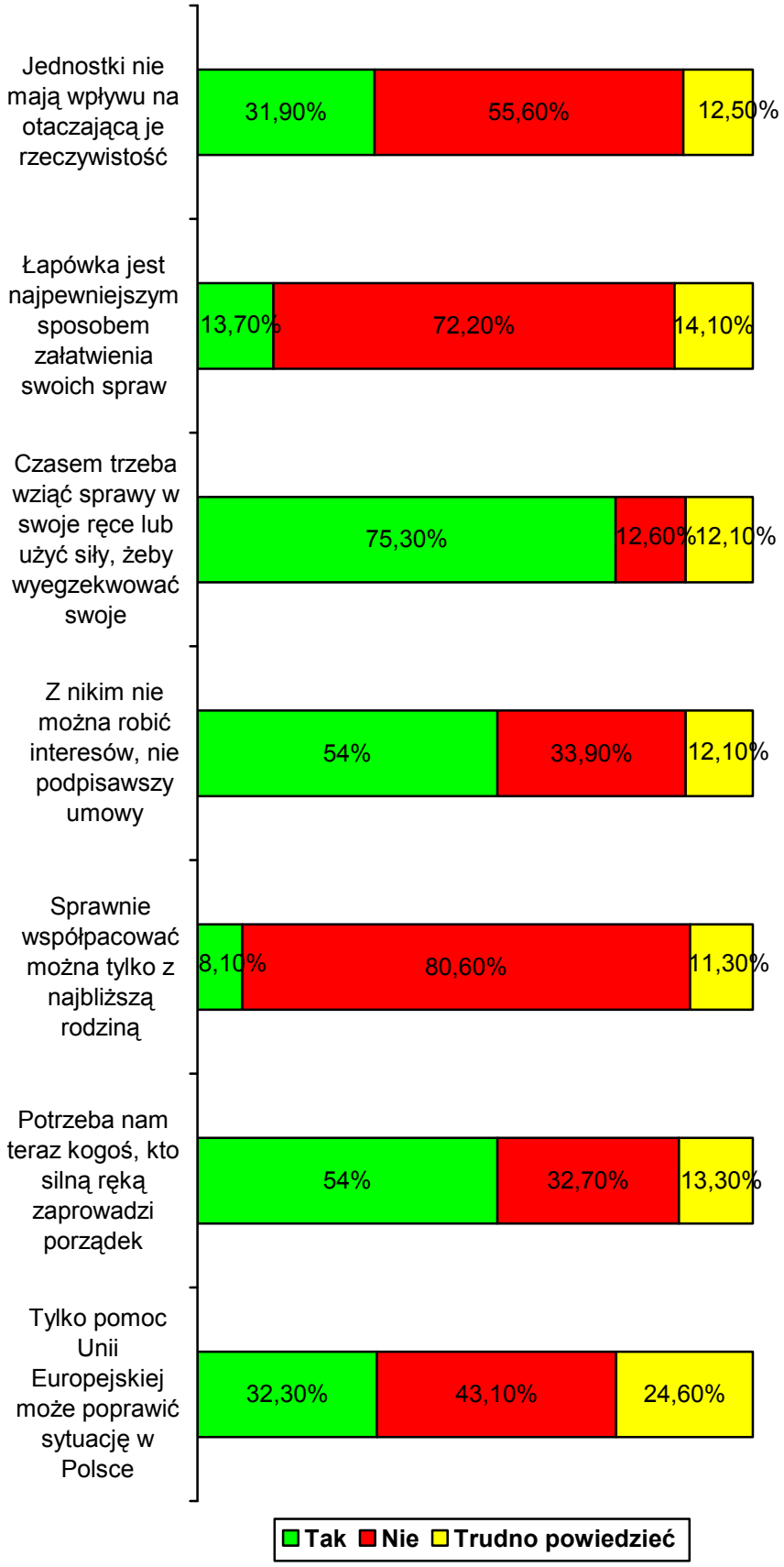
POŚREDNIE KRYTERIA SZACOWANIA WIARYGODNOŚCI	ŚREDNIA POZYCJA
Osobista znajomość partnera	2,25
Możliwość prawnej egzekucji	3,37
Spisanie umowy	3,78
Zabezpieczenie majątkowe	4,31
Kiedy partner dużo traci zawodząc zaufanie	4,86
Prawny obowiązek dochowania tajemnicy	5,17
Dobrowolne działania partnera na moją korzyść	5,20
Sąsiad jako partner	7,00
Partner spotkany w kościele	8,63

Uwaga: Im niższa średnia tym wyższa ranga

4.6. Funkcjonalne substytuty zaufania

Funkcjonalne substytuty zaufania przejmują funkcje pełnione w życiu społecznym przez zaufanie, gdy go zabraknie. Sztompka wyróżnił siedem rodzajów substytutów zaufania. Należą do nich: pogląd opatrznościowy na życie, korupcja, egzekwowanie wiarygodności, nadmierne odwoływanie się do rozwiązań i instytucji prawa, gettoizacja, paternalizacja i eksternalizacja zaufania. Chcąc dowiedzieć się, do których z nich przedsiębiorcy najchętniej się odwołują, polecono respondentom, by określili, czy zgadzają się ze zdaniami będącymi wskaźnikami tych substytutów (wykres 4.25.).

Wykres 4.25. Funkcjonalne substytuty zaufania



Pierwszym z badanych substytutów był pogląd opatrznościowy. Przez pogląd opatrznościowy rozumiemy takie podejście do rzeczywistości, kiedy jednostka zdaje się na siły wyższe, na los, fortunę lub interwencję bogów, postrzegając rzeczywistość jako niepodlegającą jej kontroli. Jest to wyraźne nawiązanie o Luhmannowskiego opisu dyskursu bierności, kiedy jednostki są skazane na oczekiwanie na sprzyjający los, interwencję sił nadprzyrodzonych.

Prowadzi to do pasywności jednostek. Badani respondenci odpowiadali na pytanie czy zgadzają się ze stwierdzeniem, że „jednostki nie mają wpływu na otaczającą je rzeczywistość". 31,9% badanych przedsiębiorców zgadzało się z powyższym stwierdzeniem. Oznacza, to iż nie mają oni poczucia kontroli nad rzeczywistością. Tylko nieco ponad połowa naszych respondentów (55,6%) była przeciwnego zdania, a jedna ósma (12,4%) zajęła stanowisko ambiwalentne. Respondenci są pod tym względem mocno zróżnicowani i nie można stwierdzić, że jako zbiorowość przyjmują takie postawy. Zaskakujący jest wysoki odsetek przedsiębiorców deklarujących poczucie braku kontroli nad rzeczywistością. Kłóci się to z wyznacznikami postawy przedsiębiorczej, która polega właśnie na samodzielności i aktywności .

Korupcja jest specyficznym substytutem zaufania, dającym poczucie kontroli nad sytuacją temu, kto daje łapówkę. W skrajnej interpretacji można by wręcz przyjąć, że po prostu nie ufamy naszemu partnerowi, że postąpi wobec nas wiarygodnie, dlatego też dajemy łapówkę, która to wiarygodne działanie ma zapewnić. Innymi słowy, ufamy, że łapówka jest skuteczną procedurą osiągania pożądanego rezultatu. Badając stosunek wobec korupcji pytano respondentów czy zgadzają się ze stwierdzeniem, że „łapówka jest najpewniejszym sposobem załatwienia swoich spraw". Zdecydowana większość respondentów (72,2%) nie zgadzała się z tym stwierdzeniem, a tylko 13,7% respondentów podzielała takie stanowisko. Niewielka akceptacja dla praktyk korupcyjnych wśród przedsiębiorców nie jest zaskakująca, gdyż to nie przedsiębiorcy są beneficjentami praktyk korupcyjnych, a raczej korupcja jest dla nich „kosztem" działalności, który trzeba lub można ponosić. Korupcja może jednak być dla przedsiębiorców funkcjonalna i pozwalać im na działanie w warunkach większej pewności niż konkurenci, którzy tej łapówki nie wpłacili. Innymi słowy, spełnia ona funkcję podobną do zaufania: redukuje niepewność związaną z działaniami innych. Wyraźnie widoczne jest tutaj odwołanie się Sztompki do spostrzeżeń

poczynionych na gruncie teorii kapitału społecznego. Korupcja pojawia się w tych zbiorowościach, gdzie wskaźniki kapitału społecznego są niskie i dominuje kultura nieufności. „Człowiek wyznający zasadę amoralnego familizmu […] przyjmie łapówkę, kiedy będzie w stanie uniknąć odpowiedzialności. […] W społeczeństwie złożonym z takich ludzi będzie panowało przekonanie, że wszyscy tak właśnie postępują. […] Powszechne będzie łapówkarstwo i faworyzowanie niektórych osób”[467]. Niski poziom akceptacji dla praktyk korupcyjnych można odczytywać także jako sygnał zmniejszenia się skuteczności i konieczności podejmowania praktyk korupcyjnych. W wywiadach swobodnych respondenci nie wspominali o jakichkolwiek sytuacjach wymagających wręczenia łapówki, a jedynie wskazywali, że obecnie sytuacja w tym zakresie uległa poprawie.

Uzurpacja egzekwowania wiarygodności jest bardziej złożonym zagadnieniem. Wg Sztompki oznacza „branie w swoje ręce osobistego nadzoru i kontroli nad innymi, których kompetencje lub prawość stawiane są pod znakiem zapytania, a których uważa się za bezkarnych za sprawą nieudolności właściwych agend powołanych do egzekwowania wiarygodności.”[468] Oznacza to, innymi słowy, branie spraw w swoje ręce lub korzystanie z rozwiązań z użyciem siły. Respondentów pytano czy zgadzają się ze stwierdzeniem: „Czasem trzeba wziąć sprawy w swoje ręce lub użyć siły, żeby wyegzekwować swoje”. Ze stwierdzeniem tym zgadza się trzech na czterech (75,3%) respondentów, a przeciwnego zdania jest tylko co ósmy (12,6%). Można więc przyjąć, że egzekwowanie wiarygodności jest jednym z najchętniej wybieranych substytutów zaufania i można oczekiwać, że w sytuacji braku zaufania respondenci chętnie odwołaliby się do takiego samodzielnego egzekwowania wiarygodności partnera. Wynik ten współgra z cechą przedsiębiorczości, którą właściciele prywatnych firm powinni się charakteryzować. Skłonność do podjęcia działań na własną rękę bez czekania na odpowiednie instytucje, które być może są niesprawne jest wyrazem przedsiębiorczości. Jako ciekawostkę można przywołać wyniki badań realizowanych w 2004 roku, kiedy nie było przedsiębiorców, którzy nie zgodziliby się z tezą będącą przytaczanym wskaźnikiem. Interesujące jest także to, że w twierdzeniu tym umieszczona była formuła zgody na egzekwowanie wiarygodności także siłą. Innymi

[467] E. C. Banfield: *The Moral Basis of a Backward Society*. Nowy Jork 1958, s. 92.
[468] P. Sztompka: *Zaufanie*…, s. 330.

słowy respondenci gotowi są, egzekwując wiarygodność na własną rękę, posunąć się nawet do użycia siły.

Nadmierne korzystanie z instytucji prawnych można za Sztompką określić inaczej jako mechanizm nadmiernej swarliwości, a więc niezdolności do rozwiązywania sporów poza rozwiązaniami formalnoprawnymi. Prawo podobnie do zaufania stanowi pewną gwarancję zachowań innych. Zależność między prawem, a zaufaniem jest odwrotnie proporcjonalna. Im większe zaufanie, tym mniej konieczne jest odwoływanie się do prawa, a z drugiej strony, im mniejsze zaufanie tym bardziej musimy opierać stosunki z partnerami na rozwiązaniach prawnych. Inaczej, odwoływanie się do rozwiązań prawnych nie świadczy jeszcze o kryzysie zaufania, a dopiero nadużywanie rozwiązań prawnych stanowi sygnał o braku zaufania między partnerami. Objawiać się to może zarówno w postaci rozstrzygania wszystkich sporów w sądzie lub zabezpieczeniem prawnym stron we wszystkich, nawet drobnych sytuacjach. Badanym respondentom postawiono pytanie, czy zgadzają się z tezą, iż: „Z nikim nie można robić interesów nie podpisawszy umowy". Ponad połowa badanych przedsiębiorców (54%) zgadza się z powyższą tezą, a co trzeci respondent z tezą tą się nie zgadza. Respondenci są więc dość mocno zróżnicowani pod tym względem. Podsumowując powyższe rozważania, można przyjąć, że badani przedsiębiorcy dosyć często sięgają po kontrakt prawny jako instrument regulacji relacji między partnerami. W odniesieniu do takich właśnie sytuacji można mówić, że zaufanie jest mechanizmem redukującym koszty transakcji. Zabezpieczenie prawne zawsze generuje dodatkowe koszty, których nie ponoszą partnerzy wzajemnie sobie ufający.

Gettoizacja jako substytut zaufania oznacza zawężenie kręgu osób, którym można zaufać, do wąskiego kręgu: rodziny, zbiorowości lokalnej, wspólnoty sąsiedzkiej. Innymi słowy, oznacza, iż można ufać tylko jednostkom określanym jako „swoi"; wszyscy, którzy do tej kategorii nie należą powinni być traktowani z nieufnością. „Ludzie zamykają się w gettach zażyłych relacji o ograniczonym zakresie, wyizolowanych i ściśle odseparowanych od innych grup, organizacji i instytucji."[469]. Formą tak pojmowanej gettoizacji może zostać uznany amoralny

[469] Ibidem, s. 331.

familizm w rozumieniu Banfielda. W badaniach pytano respondentów czy zgadzają się z tezą, iż „Sprawnie współpracować można tylko z najbliższą rodziną". Z tezą tą zgadza się ledwie 8% respondentów, a przeciwnego zdania jest 80%. Oznacza to, że w zdecydowanej większości badani przedsiębiorcy nie wykazują skłonności do zawężania kręgu zaufania, a co za tym idzie kręgu współpracy, tylko do członków najbliższej rodziny. Gotowość przedsiębiorców do zaufania osobom spoza kręgu osób bliskich jest niezbędna dla sprawnego funkcjonowania gospodarki rynkowej.

Paternalizm jest formą zastępującą zaufanie wobec innych członków społeczeństwa. Kiedy jest ono niemożliwe, ludzie poszukują „figury ojca", jednostki o dużym autorytecie, charyzmatycznej, która zaprowadzi porządek i uzdrowi kraj, oczyści go z wszelkich niegodnych zaufania układów i jednostek. Jednostka taka, kiedy się pojawi, może być obdarzana przez społeczeństwo bezgranicznym zaufaniem. Chcąc zbadać postawy paternalistyczne wśród przedsiębiorców pytano ich, czy zgadzają się ze zdaniem, iż „Potrzeba nam teraz kogoś, kto silną ręką zaprowadzi porządek". Wynik tego badania może być nieco zastanawiający, gdyż ponad połowa badanych zgodziła się z powyższym twierdzeniem (54%), a mniej więcej jedna trzecia była przeciwnego zdania (32,7%). Przedsiębiorcy wykazują w tym przypadku spore zróżnicowanie. Wysoki odsetek przedsiębiorców deklarujących postawy paternalistyczne należałoby odczytywać w kontekście braku zaufania do polityków i instytucji politycznych. Biorąc pod uwagę te wyniki, sensownym wydaje się założenie, iż deklaracja oczekiwań silnej jednostki odnosi się do bliżej nieokreślonej postaci, która miałaby się dopiero pojawić w przyszłości, a nie do konkretnego polityka.

Ostatnią reakcją na kryzys zaufania w społeczeństwie jest eksternalizacja zaufania. Polega ona na przenoszeniu zaufania na instytucje i przywódców innych krajów. Często te zagraniczne obiekty zaufania są idealizowane i obdarzane bardzo dużym zaufaniem. „Na tej zasadzie wierzymy w zagraniczne wsparcie gospodarcze lub wojskowe, pomoc Międzynarodowego Funduszu Walutowego, członkostwo w NATO i Unii Europejskiej, które ma być panaceum na nasze wszystkie kłopoty."[470] Ten ostatni przykład eksternalizacji zaufania został wykorzystany w badaniach.

[470] Ibidem, s. 332.

Respondenci byli proszeni o określenie, czy zgadzają się ze stwierdzeniem, że „Tylko pomoc Unii Europejskiej może poprawić sytuację w Polsce". Blisko jedna trzecia respondentów zgodziła się z tym stwierdzeniem (32,3%), a 43,1% respondentów było przeciwnego zdania. Wyraźne jest zróżnicowanie stanowisk badanych w kwestii eksternalizacji zaufania na Unię Europejską. Ponad trzyletni okres członkostwa w Unii pozwolił przedsiębiorcom na wytworzenie sobie własnego jej obrazu. Pozytywny obraz członkostwa Polski w Unii Europejskiej nie oznacza jej idealizacji. Odczuwane przez przedsiębiorców ożywienie gospodarcze związane z członkostwem w Unii Europejskiej pozwala zrozumieć istnienie stosunkowo dużego odsetka przedsiębiorców deklarujących postrzeganie Unii jako instytucji, która rozwiąże wszystkie kłopoty. Z drugiej strony, należy postrzegać analizowane wyniki w świetle niewielkiego zaufania do instytucji państwowych i deklarowanej wprost nieufności wobec polityków. Dlatego też bardziej interesująca jest ta grupa przedsiębiorców, która nie idealizuje Unii i nie postrzega jej jako panaceum na wszelkie dolegliwości systemu społecznego. Wielu przedsiębiorców, biorących udział w wywiadach swobodnych, wskazywało także na negatywne skutki wejścia do UE, takich jak niekorzystne dla pracodawców zmiany na rynku pracy: zmniejszenie podaży pracowników, wzrost płac a w mniejszym stopniu na pojawienie się konkurencji zagranicznej. Nie można także nie dostrzec najliczniejszej, w porównaniu z ocenami pozostałych substytutów zaufania, grupy respondentów przyjmujących postawę ambiwalentną (24,6%). Tym bardziej uzasadnione jest twierdzenie, że przedsiębiorcy zajmują mocno zróżnicowane stanowiska wobec zewnętrznych obiektów zaufania. Nie oznacza to zajmowania stanowisk dychotomicznych na skali zaufanie-nieufność, ale raczej na bardziej złożone oceny ich funkcjonowania. Wszelkie dalsze twierdzenia w tym zakresie wymagają dalszych badań.

Podsumowując uzyskane wyniki, trzeba zestawić oceny respondentów odnośnie poszczególnych funkcjonalnych substytutów zaufania. Na podstawie uzyskanych wyników możemy przyjąć, że w sytuacji kryzysu zaufania przedsiębiorcy w zdecydowanej większości odwołaliby się do samodzielnego egzekwowania wiarygodności partnerów. Ponadto, większość badanych odwołałaby się także do prawa jako regulatora wszelkich stosunków społecznych oraz chętnie oddałaby władzę silnej jednostce. Z drugiej jednak strony, spora grupa badanych przyjmuje przeciwne stanowisko. Badani w zdecydowanej większości odrzucają łapówki jako

sposób rozwiązania problemu deficytu zaufania, a także nie ograniczają kręgu osób obdarzanych zaufaniem tylko do najbliższej rodziny. Wielu przedsiębiorców deklaruje także poczucie kontroli nad rzeczywistością oraz nie postrzega Unii Europejskiej jako instytucji gwarantującej rozwiązanie wszelkich problemów. Te dwa wskazania zresztą dobrze się uzupełniają, gdyż poczucie własnego wpływu na rzeczywistość przeczy biernemu oczekiwaniu, aż zewnętrzna instytucja rozwiąże wszelkie problemy. Trzeba jednak odnotować, że dosyć duży odsetek respondentów przyjmuje odmienne stanowisko.

4.7. Podsumowanie badań

Opisane w niniejszym rozdziale wyniki badań pozwalają na udzielenie odpowiedzi na postawione wcześniej pytania badawcze.

Pierwsze z pytań badawczych odnosiło się do kwestii tego, komu i czemu ufają przedsiębiorcy? Dokładnie zaś pytanie to brzmiało:

1. Jakie są obiekty zaufania przedsiębiorców?

Odpowiedź na to pytanie wymaga de facto odpowiedzi na pytania szczegółowe, gdyż w przypadku każdego z typów zaufania, obiekty te mogą się różnić. Kolejno więc na każde z postawionych pytań szczegółowych zostanie udzielona odpowiedź:

a) Jakie są preferowane obiekty zaufania osobowego?

Na podstawie badań można stwierdzić, że najważniejszymi obiektami zaufania osobowego przedsiębiorców są członkowie najbliższej rodziny: współmałżonek, rodzice, dzieci. Uogólniając wnioski, można powiedzieć, iż zaufanie przedsiębiorców jest tym większe wobec danych jednostek, im bliższy jest związek emocjonalny z nimi. Wydaje się, że tak należy interpretować wyższe zaufanie wobec przyjaciół niż pozostałych członków rodziny np. rodzeństwa.

b) Jakie są preferowane obiekty zaufania pozycyjnego?

Największe zaufanie przedsiębiorcy mają do lekarzy, zawodów związanych z edukacją (nauczyciel, profesor uniwersytetu), ról związanych ze sferą prawa

(prawników, radców prawnych, sędziów i policjantów) oraz finansów (maklerzy, bankierzy). Listę tę należy uzupełnić o zawody, które można by określić jako specjalistyczne: menagerów, informatyków czy inżynierów. Ogólnie można przyjąć, iż przedsiębiorcy mają zaufanie - z nielicznymi wyjątkami - do przedstawicieli zawodów wymagających wysokich kwalifikacji i umiejętności. Przypuszczenie to potwierdza wysokie zaufanie do robotników wykwalifikowanych i sportowców.

Brak zaufania respondenci deklarowali tylko wobec ministrów, a bardzo niskie zaufanie wobec urzędników. Wywiady swobodne dowodzą, iż tych ostatnich przedsiębiorcy nie traktują jako profesjonalistów, a często wręcz przeciwnie.

c) Jakie są preferowane obiekty zaufania proceduralnego?

W przypadku wszystkich ocenianych procedur w rozkładzie odpowiedzi respondentów dominowały deklaracje zaufania. Niemniej jednak można zauważyć, iż największym zaufaniem przedsiębiorców cieszą się wolny rynek i nauka. Procedury, do których największy odsetek przedsiębiorców nie ma zaufania to proces sądowy i procedura egzaminacyjna.

d) Jakie są preferowane obiekty zaufania instytucjonalnego?

Preferowane przez przedsiębiorców obiekty zaufania instytucjonalnego to instytucje gwarantujące ład prawny (sąd, prokuratura, policja) i ograniczające nadużywanie prawa (Trybunał Konstytucyjny i Rzecznik Praw Obywatelskich). Ponadto instytucje związane z finansami (banki, giełda papierów wartościowych) oraz szkoły.

Na postawie uzyskanych danych można zauważyć zgodność obiektów zaufania instytucjonalnego i pozycyjnego. Badania zostały tak skonstruowane, by ocenianym w badaniach rolom społecznym, w miarę możliwości, odpowiadały instytucje, z którymi te role są związane (np. nauczyciele i szkoła). Zgodność ta odnosi się zarówno do tych obiektów, wobec których respondenci mają największe zaufanie (np. nauczyciele i szkoła, sędziowie i sądy), średnie zaufanie (dziennikarze i prasa oraz telewizja) oraz te, do których nie mają zaufania (ministrowie i rząd).

W tym miejscu należy także zauważyć, iż zgodność nie jest bezwyjątkowa. Szczególny przypadek to bardzo małe zaufanie wobec urzędników i zróżnicowane zaufanie wobec trzech przedstawianych w badaniach urzędów: ZUS-u, Urzędu Skarbowego i Urzędu Celnego. O ile te dwa ostatnie cieszą się umiarkowanym

zaufaniem, o tyle ZUS cieszy się bardzo małym zaufaniem. Posiłkując się licznymi wypowiedziami respondentów na temat różnych urzędów, można stwierdzić, iż same instytucje cieszą się większym zaufaniem, niż pracujący w nich ludzie.

Osobnym problemem jest niezgodność między zaufaniem instytucjonalnym i pozycyjnym, a proceduralnym. Podczas, gdy nauczyciele i szkoły oraz sędziowie i sądy są przez przedsiębiorców obdarzani raczej dużym zaufaniem, o tyle, procedury typowe dla tych instytucji, jak egzaminy i proces sądowy w znacznie mniejszym stopniu są tym zaufaniem obdarzane.

e) Jakie są preferowane obiekty zaufania systemowego?

System bankowy i rynkowy cieszą się dużym zaufaniem badanych (odpowiednio 70% i 60% respondentów deklaruje do nich zaufanie). Zdecydowanie mniejsze zaufanie mają przedsiębiorcy wobec systemu prawnego. Największy odsetek przedsiębiorców deklaruje częściowe zaufanie wobec systemu prawnego. Ponadto, większy odsetek przedsiębiorców deklaruje brak zaufania niż zaufanie do systemu prawnego.

Można zauważyć konsekwencję między zaufaniem proceduralnym a zaufaniem systemowym w przypadku systemu prawnego. Innymi słowy, podczas gdy sądy i sędziowie cieszą się dużym zaufaniem, o tyle cały system prawny jak i proces sądowy cieszą się zdecydowanie mniejszym zaufaniem przedsiębiorców.[471] Zgodnie z założeniami teoretycznymi można stwierdzić, iż jednostki dążą do spójności wszystkich elementów zaufania. Jak twierdzi Piotr Sztompka, niespójność między elementami zaufania oznacza przekształcenia zaufania albo od zaufania do nieufności albo w odwrotnym kierunku. Można więc przypuszczać, że w zaufaniu przedsiębiorców wobec sądownictwa i systemu prawnego zachodzą zmiany. Kierunek tych zmian możliwy będzie do stwierdzenia dopiero po powtórzeniu badań w przyszłości.

[471] Należy jednak pamiętać, że o zaufanie systemowe i zaufanie proceduralne, ze względu na specyfikę problemów, były badane w inny sposób niż zaufanie pozycyjne i instytucjonalne, co ogranicza możliwości porównawcze wyników.

f) Jakie są preferowane obiekty zaufania technologicznego?

Systemy abstrakcyjne, do których przedsiębiorcy mają najmniejsze zaufanie to systemy, od których jesteśmy uzależnieni w codziennym życiu (systemy zaopatrujące w wodę i prąd) oraz systemy łączności (systemy telefonii i Internetu). Dla odmiany, największe zaufanie przedsiębiorcy mają wobec systemu bankowego i rynków finansowych, a także systemów komunikacji lotniczej i oczyszczania ścieków.

g) Jakie jest zaufanie konsumpcyjne wobec kluczowych urządzeń w firmie?

Wynik tego badania został uzyskany dzięki zestawieniu odpowiedzi z dwóch pytań kwestionariuszowych. Jeśli lista sprzętu kluczowego dla funkcjonowania firmy pokrywała się z listą sprzętów, do których przedsiębiorcy mieli zaufanie, uznawane to było za wskaźnik zaufania, jeśli listy te pokrywały się częściowo, traktowane to było jako wskaźnik częściowego zaufania (tylko do niektórych urządzeń kluczowych), gdy zaś listy wymienionych sprzętów się nie pokrywały, traktowane to było jako wskaźnik braku zaufania do urządzeń kluczowych. Wszystkie trzy wyróżnione kategorie uzyskały podobną liczbę wskazań (ok. 30%) z nieznaczną przewagą częściowego zaufania (37,7%). Podsumowując, można zestawić zaufanie i częściowe zaufanie, co pozwala powiedzieć, ze niecałe 70% przedsiębiorców ma zaufanie przynajmniej do części urządzeń kluczowych dla funkcjonowania ich firmy.

Zestawiając zebrane odpowiedzi na pytania szczegółowe, można pokusić się o uogólnienie wyników. Przeprowadzone badania potwierdzają, iż przedsiębiorcy w niektórych aspektach nie różnią się tym, komu ufają, od reszty społeczeństwa, np. najbardziej ufają najbliższej rodzinie. Co więcej, ich odpowiedzi dotyczące zaufania wobec ról społecznych, instytucji, procedur i systemu cechuje względna zgodność (np. duże zaufanie do bankierów i maklerów; banków i giełdy, systemu bankowego i rynkowego). Tylko w niektórych przypadkach można zauważyć pewne niezgodności (zwłaszcza w przypadku systemu prawnego, sędziów, sądów i procesów sądowych) zaufania wobec ról społecznych i instytucji oraz zaufania do odpowiadających im subsystemów i procedur. Jak pisze Sztompka, „zaufanie wydaje się rozprzestrzeniać z wyższego poziomu na niższe, a nieufność – niższych poziomów na wyższe”[472] Dopiero przeprowadzenie kolejnych badań w przyszłości pozwoli odpowiedzieć

[472] P. Sztompka: *Zaufanie*…, s. 117.

na pytanie, czy zaobserwowane zjawisko to proces destrukcji, czy też odbudowy zaufania do systemu prawnego?

Oprócz poznania tego, komu i czemu ufają przedsiębiorcy, celem badań było poznanie także treści zaufania, którą są oczekiwania z nim związane. Drugie z pytań badawczych brzmiało:

2. Jakie są kategorie oczekiwań towarzyszących zaufaniu przedsiębiorców?

W tym przypadku odpowiedź na pytanie nie wymaga wcześniejszej odpowiedzi na pytania szczegółowe, lecz raczej porównania ze sobą wszystkich typów oczekiwań.

W badaniu porównywane były oczekiwania wobec przedstawicieli pięciu różnych ról społecznych. Trzy z nich zostały wybrane, gdyż można było określić profil oczekiwań ogółu społeczeństwa (lekarz, przyjaciel i prawnik)[473], natomiast dwie pozostałe role pochodzą z otoczenia społecznego przedsiębiorców (podwładny, partner w interesach). Analiza oczekiwań wobec poszczególnych ról ujawnia zarówno podobieństwo oczekiwań przedsiębiorców i reszty społeczeństwa, specyfikę oczekiwań wobec ról pochodzących z ich środowiska społecznego oraz specyficzne preferencje dla pewnych oczekiwań, niezależnie od ocenianych ról.

Po pierwsze, jak już zostało powiedziane, profile oczekiwań wobec lekarza, przyjaciela i prawnika nie odbiegają znacząco od oczekiwań ogółu społeczeństwa uzyskanych w badaniach Piotra Sztompki. Wobec przyjaciół przedsiębiorcy wysuwają przede wszystkim miękkie oczekiwania (pomocny, prawdomówny oraz uczciwy). Wobec lekarzy przedsiębiorcy wysuwają zarówno oczekiwania twarde (kompetentny, niezawodny), jak i miękkie (pomocny, uczciwy). Natomiast wobec prawnika dominują oczekiwania aksjologiczne (przestrzegający prawa, uczciwy, sprawiedliwy).

Po drugie, wobec partnera w interesach i wobec podwładnego, przedsiębiorcy wysuwają podobne oczekiwania, wśród których dominują oczekiwania efektywnościowe. Tak więc, od podwładnych przedsiębiorcy oczekują zdyscyplinowania, kompetencji i wydajności oraz, z zakresu oczekiwań aksjologicznych, uczciwości. Natomiast wobec partnera w interesach formułują

[473] Por. P. Sztompka: *Trust. A social*…, s. 53-60.

podobne oczekiwania efektywnościowe: przewidywalności, kompetencji, niezawodności i aksjologiczne: uczciwości oraz prawdomówności.

Po trzecie, porównanie wszystkich profili oczekiwań wobec tych pięciu różnych ról pokazuje, co prawda, przede wszystkim zróżnicowanie tych oczekiwań, jednakże można zauważyć pewne preferencje stale się pojawiające. Oczekiwaniem, które przedsiębiorcy kierują wobec wszystkich ról jest uczciwość. Niewątpliwie jest to dla przedsiębiorców jedna z najważniejszych cech, gdyż aż w trzech przypadkach to ona jest najczęściej wskazywanym oczekiwaniem. Ważnym dla przedsiębiorców oczekiwaniem jest kompetencja (tylko wobec przyjaciela przedsiębiorcy rzadko formułowali to oczekiwanie) oraz niezawodność. Możemy tutaj dostrzec zgodność treści zaufania, jaką są oczekiwania z obiektami zaufania, gdyż przedsiębiorcy deklarowali największe zaufanie wobec tych ról, które wymagały kompetencji i niezawodności. Dla odmiany, najrzadziej wybierane oczekiwania, to oczekiwania, że partner zaufania będzie podzielał ich religię i ideologię. We wszystkich przypadkach oczekiwania te uzyskały najmniejszy odsetek wskazań. Co ciekawe jednak, poza podwładnym, przedsiębiorcy stosunkowo rzadko oczekiwali, ze partner zaufania będzie wydajny.

Trzecim elementem branym pod uwagę w badaniach, obok tego komu ufają przedsiębiorcy i co jest treścią tego zaufania, było zagadnienie kryteriów, które przedsiębiorcy biorą pod uwagę, gdy oceniają wiarygodność partnera. Dokładnie pytanie badawcze brzmiało:

3. Jakie kryteria szacowania wiarygodności partnera zaufania preferują przedsiębiorcy?

Odpowiedź na to pytanie wymaga uwzględnienia odpowiedzi na pytania szczegółowe. W badaniach każdy z rodzajów kryteriów szacowania wiarygodności został poddany osobnemu badaniu, co pozwala na udzielenie odpowiedzi na pytania badawcze.

a) Jakie kryteria immanentne preferują przedsiębiorcy?

Wyróżnione kryteria immanentne to, inaczej mówiąc, kryteria odnoszące się do właściwości obiektów zaufania, czyli cechy osób, którym chcemy zaufać. Zgodnie z socjologiczną teorią zaufania Piotra Sztompki kryteria immanentne układają się w określoną hierarchię i niektóre z nich są pewniejsze, a ich stosowanie bardziej

zasadne, inne stanowią łatwiejsze pole do nadużyć. Badania zostały tak zrealizowane, by możliwe było określenie hierarchii kryteriów stosowanych przez przedsiębiorców. Na podstawie analizy uzyskanych wyników można stwierdzić, że preferencje przedsiębiorców pokrywają się z założeniami teoretycznymi.

Przedsiębiorcy najchętniej odwołują się do kryteriów takich jak: reputacja i rekomendacje, a także do prezentacji w działaniu, czyli sposobu zachowania się i bieżących osiągnięć. Warto zauważyć, że różnice wag przypisywanych przez przedsiębiorców tym kryteriom nie są duże, więc wszystkie cztery wyróżnione kryteria mają duży wpływ na szacowanie wiarygodności. Najmniej istotne dla przedsiębiorców kryteria, to te, wiązane z wizerunkiem partnera zaufania. O ile wygląd zewnętrzny ma jeszcze pewne znaczenie dla szacowania wiarygodności, o tyle wiek, a zwłaszcza płeć i pochodzenie etniczne mają dla przedsiębiorców marginalne znaczenie przy ocenie wiarygodności partnera zaufania.

b) Jakie kryteria pośrednie preferują przedsiębiorcy?

Kryteria pośrednie nazywane są też przez Sztompkę kryteriami kontekstowymi. Kryteria te, podobnie do omówionych wcześniej, również układają się w pewną hierarchię zasadności i racjonalności ich stosowania. W tym jednak przypadku, hierarchia wynikająca z teorii Sztompki nie pokrywa się do końca z kryteriami stosowanymi przez przedsiębiorców. Nie oznacza to jednak, że przedsiębiorcy preferują mniej racjonalne kryteria pośrednie, lecz że pozycje są przemieszane. Niemniej jednak, ogólne kategorie w dużej mierze się pokrywają.

Najważniejszym dla przedsiębiorców kryterium pośrednim jest nieanonimowość. Bardzo istotne kryteria to także istnienie zewnętrznych agend odwoławczych w postaci prawa oraz spisanie umowy. Dla odmiany, kryteria najmniej istotne, które nie są przez przedsiębiorców zbyt często brane pod uwagę podczas szacowania wiarygodności, to uświęcony charakter miejsca i pochodzenie partnera z tej samej wspólnoty lokalnej.

Podsumowując wyniki badań dotyczące kryteriów szacowania wiarygodności, można powiedzieć, iż przedsiębiorcy dość racjonalnie dobierają kryteria, którymi się posługują, oceniając wiarygodność partnera. Ich wyraźna preferencja dla kryteriów związanych z samodzielnym egzekwowaniem wiarygodności odpowiada cechom samodzielności i przedsiębiorczości, które zwyczajowo są przypisywane przedsiębiorcom.

Ostatnim elementem teorii zaufania uwzględnionym w badaniach była kwestia substytutów zaufania. Istotą badania było poznanie, jakie są alternatywne rozwiązania spełniające podobne funkcje jak zaufanie, do których najchętniej odwołują się przedsiębiorcy. Pytanie badawcze dotyczące substytutów zaufania brzmiało:

4. Jakie są funkcjonalne substytuty zaufania preferowane przez przedsiębiorców?

W badaniach brano pod uwagę siedem wyróżnionych substytutów zaufania. Największy odsetek przedsiębiorców odwołuje się do samodzielnego egzekwowania wiarygodności. Ponad połowa przedsiębiorców skłania się także ku takim rozwiązaniom, jak przesadne uciekanie się do instytucji prawnych i paternalizacja, czyli poszukiwanie postaci charyzmatycznych, którym mogłyby zaufać. Jak podkreśla Sztompka, paternalizm jest szczególnie niebezpieczny, gdy w społeczeństwie rozpowszechni się amoralny familizm. Jednakże zamykanie kręgu osób godnych zaufania, by móc robić interesy, tylko do kręgu rodzinnego jest przez przedsiębiorców zdecydowanie odrzucane (aż 80% przedsiębiorców odrzuca to rozwiązanie). Zdecydowanie odrzucanym substytutem zaufania jest także korupcja. W podsumowaniu można powiedzieć, że generalnie przedsiębiorcy preferują te substytuty zaufania, które pozwalają im na samodzielne dochodzenie swoich praw, w mniejszym natomiast stopniu odwołują się do tych substytutów zaufania, które związane są z postawą bierności i oczekiwania na pomoc. Można tutaj dostrzec analogię z preferowanymi przez przedsiębiorców pośrednimi kryteriami szacowania wiarygodności.

Rozdział 5. Analiza wyników badań dotyczących ryzyka

5.1. Czynniki zagrożeń wpływające na spostrzeganie ryzyka

Jednym z kluczowych elementów wpływających na spostrzeganie ryzyka są cechy zagrożeń. Ludzie różnie oceniają wielkość ryzyka, a oceny tej dokonują z uwzględnieniem rozmaitych cech tego zagrożenia. Celem badania było wykrycie czynników, które decydowały o tym, że przedsiębiorcy oceniają daną sytuację jako bardziej lub mniej ryzykowną. W niniejszych badaniach odwołano się do psychometrycznego paradygmatu badań nad postrzeganiem ryzyka. Badania wykonano w nawiązaniu do badań Marii Goszczyńskiej i Tadeusza Tyszki przeprowadzonych w Polsce w latach 1985-1986.[474] Ze względu na różne cele badań i kategorie społeczno – zawodowe poddane badaniu[475] wprowadzony został szereg modyfikacji do przyjętej procedury badawczej.

Procedura badania

Po pierwsze, pominięty został etap procedury polegający na ocenie ryzykowności wybranych do badania zagrożeń na skalach 100-stopniowych. Podstawową przyczyną była kwestia organizacyjna badań. Zwiad badawczy ujawnił, iż realizowanie badań głównych dwuetapowo byłoby wysoce utrudnione, gdyż większość respondentów deklarowała niechęć do udziału w drugim badaniu. W tej sytuacji konieczne było ustalenie wielkości ryzyka w inny sposób. Szacowana wielkość ryzyka została zbadana w oparciu o model SEU.

Po drugie, zdecydowanie zmieniona została lista zagrożeń poddawanych ocenie przez badanych. Jak to już zostało szczegółowo przedstawione, lista powstała w oparciu o zaproponowaną przez Marka Ziółkowskiego hierarchię ryzyka. Poziom ryzyka zawodowego został dokładnie opracowany w oparciu o koncepcję zarządzania ryzykiem i sporządzonej na jej gruncie listy zagrożeń związanych z kierowaniem przedsiębiorstwem. W ostateczności powstała lista 28 zagrożeń, z których 21 odnosi się do ryzyka doświadczanego przez badanych w kierowaniu firmą, a pozostałe 7 obejmuje kolejne szczeble hierarchii ryzyka i jest doświadczane tak samo przez przedsiębiorców jak i przez pozostałych członków społeczeństwa.

[474] M. Goszczyńska, T. Tyszka: *Co jest stałe*…, s. 121 – 147.
[475] W badaniach Goszczyńskiej i Tyszki badani byli inżynierowie i technicy zatrudnieni w zakładach przemysłowych oraz nauczyciele, dziennikarze, pracownicy kulturalno – oświatowi i lekarze.

Po trzecie, w realizowanych badaniach respondenci nie byli proszeni o rozpatrzenie ryzyka poniesienia śmierci w ciągu jednego roku w wyniku podjęcia aktywności lub oddziaływania substancji albo technologii. Wyszczególnione rodzaje ryzyka, poza kilkoma, nie mają charakteru zagrożeń śmiertelnych i wszystkie można uznać za zagrożenia specyficzne w porównaniu z listą zagrożeń przedstawianych respondentom w badaniach Goszczyńskiej i Tyszki, dlatego też rozpatrywanie ich pod kątem potencjalnej śmiertelności jest nieuzasadnione. Przyjąć należy, że potencjalne skutki negatywne ponoszonego ryzyka mogą być dotkliwe, lecz ich wymiar może być różny, niekoniecznie o charakterze ostatecznym. Nawet w przypadku zagrożeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej nie zawsze ryzyko związane jest z bankructwem lub upadłością. Bankructwo niekoniecznie ma charakter równie ostateczny jak śmierć dla jednostki.[476] Bankructwo samo jest raczej rodzajem ryzyka, które należałoby poddać ocenie.

Respondenci dokonywali oceny wybranych 28 rodzajów ryzyka przy pomocy 14 bipolarnych, 7-stopniowych skal określających najważniejsze wymiary ryzyka, jak np. kontrolowalność, poziom wzbudzanego lęku, dobrowolność. Skale te zostały zaczerpnięte z badań Goszczyńskiej i Tyszki, lecz pominięty został wymiar potencjalnej śmiertelności (surowość konsekwencji).

W oparciu o uzyskane wyniki przeprowadzono analizę czynnikową. Szczegółowy opis tej procedury statystycznej wykracza poza zakres niniejszej pracy, dlatego też przywołane zostaną tylko najniezbędniejsze informacje.[477] Analiza czynnikowa jest procedurą umożliwiającą redukcję liczby zmiennych w oparciu o powiązania wewnętrzne tych czynników między sobą. Metoda ta jest używana do analizy dużej ilości danych[478] i polega na przekształcaniu dużej ilości zmiennych do mniejszej, nazywanych inaczej czynnikami. W analizie czynnikowej dąży się do określenia korelacji między poszczególnymi zmiennymi, co prowadzi

[476] Jak wskazywali respondenci w wywiadach otwartych, to nie bankructwo jest największym zagrożeniem, lecz sytuacja, gdy roszczenia wierzycieli przekroczą majątek firmy i w przypadku bankructwa jednostka straci wszystko, co posiada. Oczywiście sytuacja taka dotyczy przedsiębiorców, którzy własną firmę powadzą jako samodzielną działalność gospodarczą.

[477] Szczegółowe opisy procedury analizy czynnikowej można zaleźć w: M. Zakrzewska: *Analiza czynnikowa w budowaniu i sprawdzaniu modeli psychologicznych.* Poznań 1994; G. A. Ferguson, Y. Takane: *Analiza statystyczna w psychologii i pedagogice*. Warszawa 1999, s. 547 – 569; H. M. Blalock: *Statystyka dla socjologów*. Warszawa 1975, s. 430 – 439. Por. także: W. Stasiewicz: *Statystyczne metody analizy danych*. Wrocław 1998; M. Walesiak: *Metody analizy danych marketingowych*. Warszawa 1996; *Ekonometria przestrzenna*. Red. A. Zeliaś. Warszawa 1991.

[478] W realizowanych badaniach analizie czynnikowej poddanych zostało 89198 pojedynczych ocen.

do wyodrębnienia skorelowanych wzajemnie ze sobą grup zmiennych. W oparciu o tę metodę wyróżnia się czynniki, które „nabierają znaczenia dzięki właściwościom strukturalnym”[479]. Kiedy wyróżnione czynniki będą ze sobą nieskorelowane, nazywane są ortogonalnymi[480], a gdy są ze sobą skorelowane, określane są jako ukośne. Analiza czynnikowa pozwala więc na wykrycie i opisanie niewidocznych struktur zbioru. „Czynniki należy uważać za taką samą zmienną jak każda inna, z jedną wszakże różnicą. Większość zmiennych wiąże się z bezpośrednim pomiarem. Czynniki natomiast są hipotetycznymi zmiennymi wyprowadzonymi za pomocą analizy ze zbioru zmiennych otrzymanych przez bezpośredni pomiar.”[481] Dla analizy czynnikowej istnieje nieskończenie wiele różnych rozwiązań. Dlatego też, jest ona realizowana dwuetapowo. Etap pierwszy, nazywany jest bezpośrednim; w oparciu o kryteria statystyczne wyróżniona zostaje określona liczba czynników. Metod wyodrębniania czynników jest wiele. Najbardziej rozpowszechnione to metoda centroidalna, metoda głównych składowych i maksymalnej wiarygodności. Wraz z rozpowszechnieniem komputerów najczęściej stosowana jest metoda głównych składowych. Czynniki wyodrębnione w modelu bezpośrednim najczęściej nie nadają się do interpretacji. Drugi etap polega na rotacji osi współrzędnych w nowe położenie tak, by powstała jak największa liczba ładunków dodatnich i bliskich zera. Rotacja osi współrzędnych oznacza, iż istnieje nieskończenie wiele możliwych kombinacji ich rozmieszczenia. Znalezienie najbardziej korzystnego położenia możliwe jest przy pomocy różnych metod analitycznych, by wymieć tylko najbardziej znane: varimax, quartimax, equamax. Najbardziej rozpowszechniona jest metoda varimax Kaisera. Dopiero rotowane składowe pozwalają na interpretację uzyskanego materiału.

Zgodnie z przedstawioną metodologią przeprowadzona została analiza uzyskanego w badaniach materiału. Pierwszym krokiem analizy było obliczenie średnich arytmetycznych ocen 28 rodzajów zagrożeń na 14 skalach odpowiadających cechom ryzyka. Te średnie posłużyły do dalszej analizy. W pierwszej kolejności powstała macierz korelacji między wszystkimi czternastoma cechami (Tabela 5.1.), która pozwoliła na wyróżnienie głównych składników. Wartość własna macierzy korelacji została określona jako 1.

[479] G. A. Ferguson, Y. Takane: *op. cit.*, s. 547.
[480] Można je przedstawić jako prostopadłe osie.
[481] G. A. Ferguson, Y. Takane: *op. cit.*, s. 554.

Macierz korelacji

	Dobrowolność	Bezpośredniość skutków	Wiedza o zagrożeniu	Znajomość nauce	Nowość	Chroniczność - katastroficzność	Poziom wzbudzanego lęku	Osobista kontrola nad ryzykiem	Kontrola surowości	Zbiorowa ekspozycja	Osobista ekspozycja	Przyszłe pokolenia	Obserwowalność	Zagrożenie a korzyści
Dobrowolność	1,000	-,144	,331	-,056	-,054	,125	,160	,864	,610	,699	,438	,626	,082	,249
Bezpośredniość skutków	-,144	1,000	,160	,293	-,620	-,486	-,439	,040	-,055	,113	,243	,284	,267	-,364
Wiedza o zagrożeniu	,331	,160	1,000	,368	,011	,459	,633	,669	,849	,232	-,053	,544	,747	,609
Znajomość nauce	-,056	,293	,368	1,000	,019	,179	,080	,132	,170	-,277	-,122	-,119	,475	,238
Nowość	-,054	-,620	,011	,019	1,000	,449	,603	-,162	,195	-,145	-,121	-,157	,035	,564
Chroniczność - katastroficzność	,125	-,486	,459	,179	,449	1,000	,693	,291	,497	,096	-,202	,084	,168	,483
Poziom wzbudzanego lęku	,160	-,439	,633	,080	,603	,693	1,000	,292	,681	,089	-,240	,280	,331	,869
Osobista kontrola nad ryzykiem	,864	,040	,669	,132	-,162	,291	,292	1,000	,817	,735	,366	,742	,324	,307
Kontrola surowości	,610	-,055	,849	,170	,195	,497	,681	,817	1,000	,534	,181	,707	,532	,632
Zbiorowa ekspozycja	,699	,113	,232	-,277	-,145	,096	,089	,735	,534	1,000	,621	,773	-,157	,000
Osobista ekspozycja	,438	,243	-,053	-,122	-,121	-,202	-,240	,366	,181	,621	1,000	,570	-,145	-,243
Przyszłe pokolenia	,626	,284	,544	-,119	-,157	,084	,280	,742	,707	,773	,570	1,000	,189	,193
Obserwowalność	,082	,267	,747	,475	,035	,168	,331	,324	,532	-,157	-,145	,189	1,000	,441
Zagrożenie a korzyści	,249	-,364	,609	,238	,564	,483	,869	,307	,632	,000	-,243	,193	,441	1,000

W realizowanych badaniach 14 cech ryzyka (inaczej wymiarów ryzyka) pozwoliło na wyróżnienie w analizie czynnikowej trzech głównych czynników wyjaśniających łącznie 78% ogólnej wariancji ocen. Analizie poddane zostały wyniki rotowane. Wyniki analizy czynnikowej przedstawia tabela 5.2.

Tabela 5.2. Macierz składowych rotowanych

	Składowa		
	1	2	3
Dobrowolność	,841	,144	-,009
Bezpośredniość skutków	,109	-,787	,451
Wiedza o zagrożeniu	,425	,316	,801
Znajomość nauce	-,186	-,042	,718
Nowość	-,169	,800	-,126
Chroniczność - katastroficzność	,111	,749	,189
Poziom wzbudzanego lęku	,171	,869	,320
Osobista kontrola nad ryzykiem	,875	,131	,322
Kontrola surowości	,693	,460	,502
Zbiorowa ekspozycja	,921	-,034	-,180
Osobista ekspozycja	,665	-,318	-,235
Przyszłe pokolenia	,893	-,022	,189
Obserwowalność	,050	,102	,877
Zagrożenie a korzyści	,124	,775	,428

Czynniki wyodrębnione metodą głównych składowych.
Metoda rotacji - Varimax z normalizacją Kaisera.

Czynnik 1. (wyjaśniający 38% wariancji) związany jest przede wszystkim z wymiarami takimi jak: liczba narażonych osób, surowość konsekwencji dla przyszłych pokoleń, kontrolowalność, dobrowolność, a w mniejszym stopniu z kontrolowalnością skutków i stopniem osobistego narażenia. Cechy składające się na czynnik pierwszy koncentrują się wokół dwóch charakterystyk ryzyka. Po pierwsze, odnoszą się do zasięgu tego ryzyka: im większy zasięg (więcej jednostek narażonych także w przyszłych pokoleniach), tym ryzyko postrzegane jako większe. Po drugie, cechy koncentrują się wokół osobistego wpływu jednostki: ryzyko jest postrzegane jako tym większe, im mniej jest kontrolowalne przez jednostkę (także wielkość negatywnych skutków), jest niedobrowolne i w większym stopniu dotyczy danej

jednostki. Czynnik ten został określony jako ryzyko o dużym zasięgu głównie ze względu na najważniejsze składowe.

Czynnik 2. (wyjaśniający 25% wariancji) okazał się być najsilniej związany z takimi wymiarami jak: poziom wzbudzanego lęku, nowość, wielkość korzyści związanych z ryzykiem, katastroficzność i natychmiastowość skutków. Ten ostatni wymiar jest odwrotnie skorelowany z pozostałymi. Czynnik drugi obejmuje cechy związane ze strachem, jaki budzi ryzyko. Wielkość postrzeganego ryzyka związana jest z wielkością wzbudzanego lęku, katastroficznością ryzyka, natychmiastowością skutków i nowością. Ryzyko jest także postrzegane jako tym większe, im bardziej ryzyko przewyższa korzyści z nim związane. Czynnik ten jest podobny do głównego czynnika uzyskanego w badaniach Goszczyńskiej i Tyszki. Najlepiej można go określić jako ryzyko wzbudzające lęk.

Czynnik 3. (wyjaśniający 15% wariancji) charakteryzują trzy wymiary: ryzyko nieznane narażonym, ryzyko nieobserwowalne, ryzyko nieznane nauce. Czynnik trzeci określony został jako „ryzyko nieznane", choć najważniejszą składową jest jego obserwowalność. Jednakże ryzyko jest postrzegane jako tym większe, im mniej narażone jednostki są tego świadome, im mniej dane zagrożenie jest znane nauce i w mniejszym stopniu jest obserwowalne.

Porównując uzyskane wyniki analizy czynnikowej z wynikami badań Goszczyńskiej i Tyszki, można stwierdzić zarówno pewne podobieństwa, jak i istotne różnice. W obu badaniach uzyskano trzy główne czynniki (w przeciwieństwie do dwóch czynników uzyskiwanych w badaniach zagranicznych). Wyróżnione czynniki różnią się w niektórych aspektach od czynników wyróżnionych przez Goszczyńską i Tyszkę. Różnice dotyczą przede wszystkim jednego z czynników. Wyróżnione czynniki 2. i 3. odpowiadają w przybliżeniu dwóm głównym czynnikom z badań Goszczyńskiej. Wyróżniony w badaniach czynnik 1. obejmuje cechy, które w badaniach Goszczyńskiej również znalazły się w ramach czynnika 1. Chociaż czynnik 1. w jednych i drugich badaniach obejmuje podobne cechy, jednak poziom wzbudzanego lęku i katastroficzność znalazły się w czynniku drugim, a w badaniach Goszczyńskiej wchodziły w skład czynnika pierwszego. Wynik ten można odczytywać dwojako. Po pierwsze, wyróżnione czynniki są w istocie dość podobne do uzyskanych w badaniach wcześniejszych, jednak inaczej rozkładają się akcenty. Po drugie,

różnice te wyjaśnić można odmiennością zarówno grupy poddawanej badaniu, jak i rodzajami ryzyka, które zostały przedstawione do oceny. To, że poziom wzbudzanego lęku był najbardziej istotnym wymiarem w przypadku oceny ryzyka poniesienia śmierci w ciągu roku spowodowanego różnymi przyczynami, nie jest specjalnie zaskakujące, podobnie jak to, że wymiar ten traci na znaczeniu, gdy ryzyko odnosi się do zagrożeń związanych z kierowaniem firmą. Dla badanych przedsiębiorców znaczenia nabiera przede wszystkim zasięg ryzyka i stopień osobistego wpływu na dane ryzyko. Poziom wzbudzanego lęku schodzi na dalszy plan.

Złożenie ocen dwóch czynników tworzy przestrzeń dwuwymiarową. W badaniach Goszczyńskiej, podobnie jak w badaniach realizowanych m.in. w USA, analizie poddana została tylko przestrzeń powstała ze złożenia czynnika1. i 2. Wykres ten określany był jako przestrzeń ryzyka. Dopóki w badaniach wyróżniane były tylko dwa czynniki, ten wykres przestrzeni ryzyka obejmował całość postrzeganego ryzyka. W opisywanych badaniach pierwotny zbiór 28 rodzajów ryzyka w przestrzeni 14 wymiarowej został przekształcony w zbiór 28 rodzajów ryzyka w trójwymiarowej przestrzeni niezależnych czynników głównych, co zostało graficznie wyrażone przy pomocy trzech przestrzeni dwuwymiarowych.

Dwuczynnikowa przestrzeń ryzyka opisywana wymiarami zasięgu ryzyka i wzbudzanego lęku.

Pierwszy z analizowanych wykresów przestrzeni ryzyka (wykres 5.1.) został utworzony przez złożenie dwóch najistotniejszych wymiarów ryzyka: „ryzyka o dużym zasięgu" i „ryzyka wzbudzającego lęk". Rozlokowanie punktów w przestrzeni odnosi się do tych dwóch wymiarów. Uzyskanie pełnego obrazu przestrzeni wymaga uzupełnienia o relacje między wyróżnionymi czynnikami, a trzecim czynnikiem „nieznanego ryzyka"

Najwyżej na wymiarze ryzyka o dużym zasięgu i niskiej konrolowalności ocenione zostały: katastrofy naturalne, globalizacja, wpływ polityki, nowe technologie i niejasne prawo. Natomiast na wymiarze wzbudzanego lęku najwyższą pozycję uzyskały katastrofy naturalne, wypadki w firmie i ryzyko bankructwa. Dwa najwyżej oceniane pod względem zasięgu ryzyka: globalizacja i katastrofy naturalne różnią się zupełnie pod względem poziomu wzbudzanego lęku, zajmując przeciwstawne końce skali. Innymi słowy, globalizacja jest postrzegana przez przedsiębiorców jako ryzyko

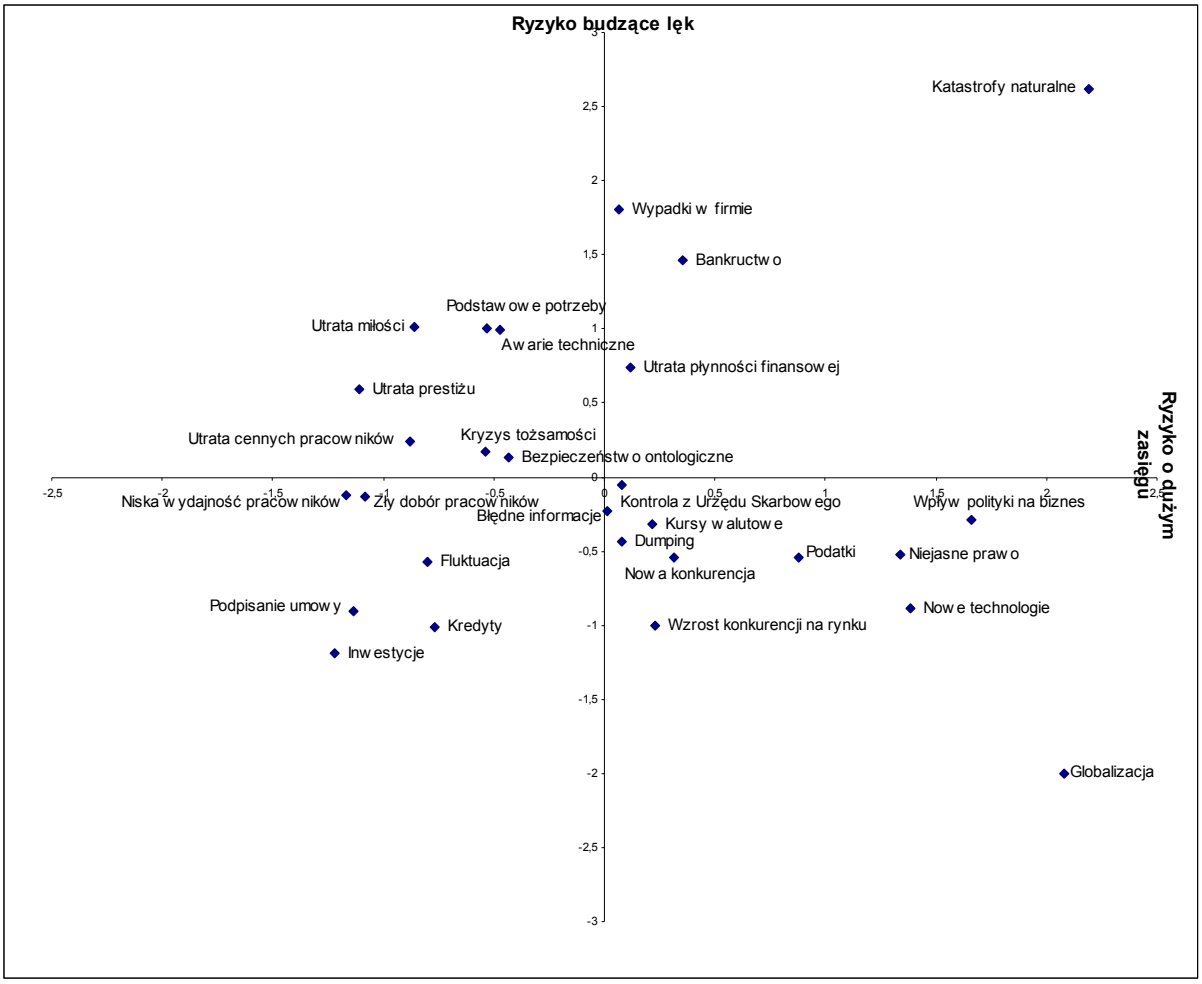
wpływające na wiele jednostek i niepoddające się kontroli, natomiast wzbudza najmniejszy lęk badanych. W wywiadach swobodnych respondenci wskazywali często, iż globalizacja jest procesem nieuniknionym, któremu nie sposób zaradzić, a jednocześnie niosącym dla nich więcej korzyści niż zagrożeń np.: *to wszystko już jest tak posunięte do przodu, że tego, tej globalizacji już się nie da cofnąć. (…) Dzisiaj musimy kooperować, szukamy nowych technologii, nowych środków, nowych, no nie wiem, różnych rzeczy nowych. My czegoś nie wytwarzamy, ale tam na drugiej półkuli ktoś wytwarza, potem ściągamy to i wytwarzamy jakiś produkt. No nie wyobrażam sobie bez globalizacji życia na ziemi.* [właściciel firmy instalującej klimatyzacje i wentylację; 42 lata, wykształcenie wyższe]

Analizując rodzaje ryzyka wyróżnione na podstawie hierarchii zagrożeń Marka Ziółkowskiego, możemy zauważyć, iż aż pięć z nich znajduje się w lewej górnej ćwiartce: ryzyko niezaspokojenia podstawowych potrzeb, utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego, utraty prestiżu, miłości najbliższych i tożsamości. Wszystkie te zagrożenia są więc postrzegane przez przedsiębiorców jako raczej budzące lęk (szczególnie utrata miłości najbliższych i niezaspokojenie podstawowych potrzeb) a zarazem jako zagrożenia o niewielkim zasięgu (szczególnie utrata prestiżu i miłości).

Rozważając ryzyko doświadczane przez przedsiębiorców w sferze zawodowej, możemy zaobserwować pewne prawidłowości. Przede wszystkim, wszelkie rodzaje ryzyka związane z prawem postrzegane są jako ryzyko o dużym zasięgu, natomiast nie wzbudzają one szczególnego lęku (prawie wszystkie znajdują się w prawej dolnej ćwiartce). Warto zwrócić tutaj uwagę na składową wymiaru zasięgu ryzyka: mianowicie na kontrolowalność. Wyraźnie widoczna jest zależność postrzeganego ryzyka od potencjalnego wpływu. Jednostki postrzegają decyzje polityczne jako najmniej kontrolowalne, a niewiele niżej na tym wymiarze oceniają ryzyko związane z niejasnym prawem. Znaczenie niżej oceniane są podatki, co można wyjaśniać przynajmniej częściową kontrolą nad wielkością płaconych podatków poprzez generowanie kosztów. Niższą pozycję w tej kategorii uzyskuje kontrola z Urzędu Skarbowego. Jest to uzasadnione, zważywszy na deklarowany przez przedsiębiorców wpływ na wielkość ryzyka związanego z kontrolą: sumiennie i rzetelnie prowadzona księgowość minimalizuje to zagrożenie, a z drugiej strony, ryzyko to dotyczy mniejszej liczby jednostek niż niekorzystne zmiany prawa. Kontrola z Urzędu Skarbowego zajmuje środkowe pozycje pod względem wzbudzanego lęku. Najniżej na skali

zasięgu ryzyka znajduje się podpisanie umowy. Wynika to najprawdopodobniej z poczucia dobrowolności i kontrolowalności ryzyka jak i jego skutków.

Wykres 5.1. Lokalizacja zagrożeń w przestrzeni ryzyka wyznaczanej przez czynniki zasięgu ryzyka i wzbudzanego lęku.



Również ryzyko ze strony konkurencji zajmuje wyższe pozycje pod względem zasięgu, a niższe pod względem wzbudzanego lęku. Na wymiarze wzbudzanego lęku najniżej oceniany jest wzrost konkurencyjności rynku. Pojawienie się nowej konkurencji, jak i nieuczciwe praktyki konkurencyjne, które w badaniach reprezentuje dumping postrzegane są jako budzące nieco większy lęk.

Rodzaje ryzyka związane z zarządzaniem personelem zajmowały stosunkowo niskie pozycje zarówno pod względem wzbudzanego lęku jak i zasięgu ryzyka. Tylko utrata cennych pracowników wzbudzała większy lęk respondentów. Natomiast z omawianych rodzajów ryzyka najniżej pod względem wzbudzanego lęku oceniana była fluktuacja.

Zaskakującym wynikiem jest stosunkowo niska w obu wymiarach pozycja ryzyka związanego z inwestycjami. Choć, de facto, każda inwestycja pociąga za sobą pewne ryzyko, przedsiębiorcy oceniają inwestycje jako ryzyko nie budzące dużego lęku i o niewielkim zasięgu. Uwzględniając składową wymiaru zasięgu ryzyka, można także odczytać to jako ryzyko poddające się kontroli. Inwestycje są ryzykiem dobrowolnie podejmowanym przez przedsiębiorców, którzy mogą samodzielnie określać jak wiele ryzykują (surowość potencjalnych skutków). Niska ocena na wymiarze wzbudzanego lęku nie jest oznaką pewności siebie przedsiębiorców i przekonania o trafności własnych decyzji związanych z inwestycjami. Musimy pamiętać, iż w wymiar wzbudzanego lęku obejmuje też stosunek zysków do ryzyka, a ten w przypadku inwestycji jest przez przedsiębiorców postrzegany jako wyjątkowo korzystny. W wywiadach swobodnych respondenci wskazywali czasem, iż inwestycji nie traktują jako ryzyka, gdyż wszelkie poczynione przez nich inwestycje były konieczne lub nieuniknione w dłuższej perspektywie. Wynika to także z charakteru firm poddawanych badaniu: w niewielkich firmach ryzyko związane z inwestycjami jest mniejsze, gdyż mniejsze są zasoby, które można inwestować, a potrzeby inwestycyjne firm łatwiej określić. Co więcej, przedsiębiorcy wskazywali czasem na fakt, iż większość inwestycji zwiększa tylko majątek firmy (w większości są to inwestycje w środki trwałe), a ponadto każda inwestycja stanowi koszt dla firmy, zmniejszając wielkość podatku do zapłacenia. Np.: *Znaczy zmuszony jestem na pewno do inwestowania przez rynek. Co to znaczy przez rynek? Czyli przez konkurencję. I uważam, że to jest zdrowe, że rozwijamy się, czyli modyfikujemy swój zakład pracy (…), a wiadomo, że za tym idą finanse, czyli trzeba inwestować. Ale nagle okazuje się, że jeśli inwestujemy w dobre urządzenia (…), to to wszystko przynosi korzyści i zyski.* [właściciel restauracji, 42 lata, wykształcenie wyższe]. Również kredyty oceniane są jako nie wzbudzające lęku i o niewielkim zasięgu (większej kontrolowalności). Także w tym przypadku można odwołać się do wypowiedzi respondentów udzielanych w wywiadach swobodnych. Badania realizowane były w okresie, kiedy kredyt dla firm był stosunkowo tani i łatwo dostępny. Wielu respondentów deklarowało, iż kredyt nie jest ryzykowny, gdyż teraz, to banki się proszą, by klienci wzięli kredyt i to oni mogą wybierać w ofertach. *W tej chwili, ponieważ jesteśmy dużą firmą, banki się o nas biją. Nie mamy takich problemów, że musimy walczyć o kredyt. (…) Z kontrahentami jesteśmy tak umówieni, że my im proponujemy terminy płatności.* [współwłaściciel firmy gospodarującej odpadami, 61

lat, wykształcenie średnie] Wyjaśnia to przynajmniej częściowo oceny ryzyka związanego z kredytem dokonane przez przedsiębiorców. Związane z finansami ryzyko kursowe ocenione zostało przez przedsiębiorców na wymiarze wzbudzanego lęku niewiele wyżej, niż inwestycje i kredyty, ale zdecydowanie wyżej na wymiarze zasięgu. Zważywszy na składowe czynnika zasięgu ryzyka, można wyjaśnić tę ocenę spostrzeganą przez przedsiębiorców niedobrowolnością ryzyka kursowego i mniejszą kontrolą wielkości własnego narażenia na to ryzyko. O ile ryzyko inwestycyjne i związane z zaciąganiem kredytów jest podejmowane przez przedsiębiorcę dobrowolnie, a przynajmniej w wyniku własnej decyzji, o tyle zmiany kursów walut prowadzące do zmniejszenia się zysków związanych z kooperacją z zagranicą nie zależą od decyzji przedsiębiorcy. Ponadto, należy także zauważyć, że charakter działalności większości firm powodował, iż ryzyko kursowe nie dotykało tych firm bezpośrednio.

Rodzaje ryzyka znajdujące się w prawej górnej ćwiartce przestrzeni ryzyka, można uznać za postrzegane jako szczególnie wysokie ryzyko. Obok katastrof naturalnych, które otrzymały zarazem najwyższą ocenę na obu wymiarach, znalazły się tutaj jeszcze wypadki w firmie, bankructwo i utrata płynności finansowej. Wypadki w firmie na wymiarze wzbudzanego lęku otrzymały drugą najwyższą pozycję i średnią pozycję na wymiarze zasięgu. Jak wskazywał jeden z respondentów w wywiadzie swobodnym: *Z punktu widzenia organizatora tej produkcji, organizatora działania, np. te nowe urządzenia, w które w tej chwili inwestujemy, mają szereg zabezpieczeń i to w kilkunastu w sumie miejscach, to jest instalacja cała, ale ja nie mogę panu zagwarantować, że ktoś nie będzie chciał te wszystkie zabezpieczenia powyłączać.* [współwłaściciel firmy produkującej komponenty do wytopu, 61 lat, wykształcenie wyższe]. Ryzyko wypadku w firmie postrzegane jest jako tylko do pewnego stopnia zależne od działań przedsiębiorcy (zapewnienie bezpiecznych warunków, narzędzi, szkoleń), a w dużej mierze zależne od działań pracowników, którzy mogą zignorować wszelkie zabezpieczenia. Ryzyko wypadku budzi jednak spory lęk wśród pracodawców. Jak wskazywała jedna z respondentek w wywiadzie swobodnym: *Nawet, gdy wszystko jest dopilnowane, a zdarzy się wypadek, to rodzi obawy o kontrole, o wynik postępowania policyjnego, o całą firmę i o tego pracownika przecież też* [właścicielka firmy remontowej 54 lata, wykształcenie średnie].

Ryzyko utraty płynności finansowej i bankructwa uzyskały podobną ocenę na wymiarze zasięgu ryzyka (bankructwo nieco wyższą), natomiast znacznie różnią

się ocenami na wymiarze wzbudzanego lęku. Na podstawie analizy przestrzeni ryzyka można przyjąć, iż bankructwo wzbudza duży lęk przedsiębiorców. Niższa ocena ryzyka utraty płynności finansowej nie jest zaskakująca w świetle wypowiedzi respondentów, udzielonych w wywiadach swobodnych. Respondenci wskazywali, iż od utraty płynności finansowej do bankructwa wiedzie daleka droga, ponadto wielu respondentów deklarowało przypadki utraty płynności finansowej, z których jednak udało się firmie wyjść cało. Choć przedsiębiorcy obawiają się mocno utraty płynności finansowej, to jednak bankructwa obawiają się bardziej.

Dwuczynnikowa przestrzeń ryzyka opisywana wymiarami nieznanego ryzyka i wzbudzanego lęku.

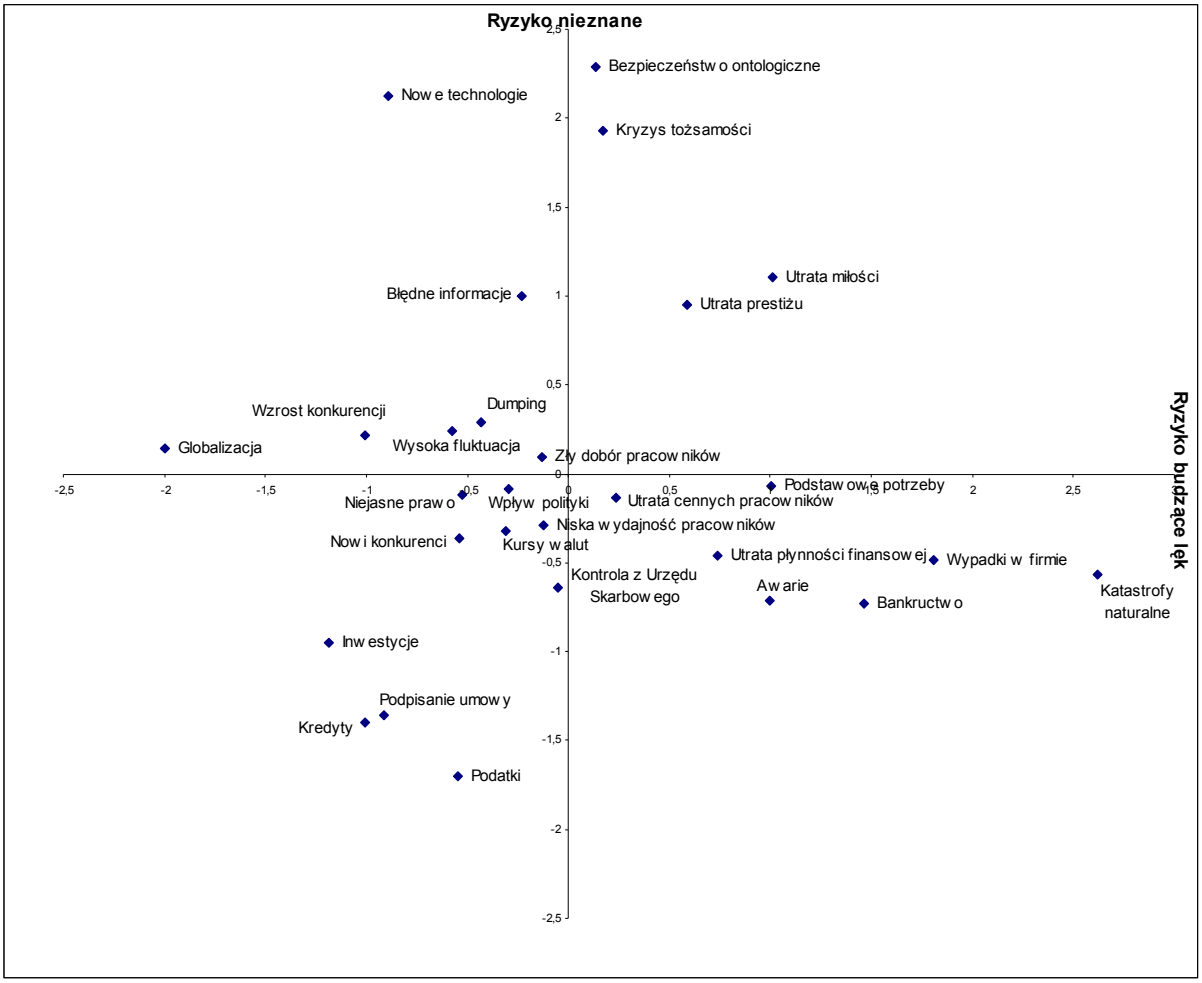
Lokalizacja punktów względem czynnika wzbudzanego lęku nie ulega zmianie w stosunku do analizowanego wcześniej rozkładu punktów w przestrzeni ryzyka. Jak można jednak łatwo zauważyć, punkty te znajdują się w innych lokalizacjach, gdyż jeden z wymiarów (ryzyko nieznane) różni się od poprzedniego przypadku (ryzyko o dużym zasięgu).

Prawa górna ćwiartka wykresu (wykres 5.2.) wypełniona jest wyłącznie zagrożeniami osobistymi opartymi na hierarchii zagrożeń Marka Ziółkowskiego. Najwyżej na wymiarze ryzyka nieznanego ocenione zostało bezpieczeństwo ontologiczne. Wynik ten może oznaczać dwie różne sprawy. Po pierwsze, ryzyko utraty bezpieczeństwa może być postrzegane przez przedsiębiorców jako nieznane jednostkom, które są na nie narażone. Po drugie jednak, musimy założyć, iż respondenci mogli nie zrozumieć koncepcji bezpieczeństwa ontologicznego i dlatego ocenić je jako nieznane. Przypuszczenie to jest dlatego zasadne, że wielu respondentów w przeprowadzonych wywiadach swobodnych nie potrafiło odnieść się do stawianych im pytań dotyczących doświadczanego ryzyka utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego. W zasadzie można przyjąć, iż w wywiadach swobodnych, trafnych odpowiedzi na stawiane im pytania o utratę poczucia bezpieczeństwa ontologicznego udzielali niemal wyłącznie ci respondenci, którzy takich sytuacji doświadczyli. Stąd można przypuszczać, że respondenci biorący udział w wywiadach standaryzowanych mieli podobne problemy, a wysoka ocena na wymiarze ryzyko nieznane związana jest z tym, iż istota tego zagrożenia jest badanym nieznana. Kryzys tożsamości na wymiarze wzbudzanego lęku oceniany jest

niemal identycznie, jak ryzyko utraty poczucia bezpieczeństwa, natomiast pod względem czynnika ryzyka nieznanego oceniany nieco niżej. Również tutaj można odwołać się do wyników badań jakościowych. *Przedtem wszystko miałem ustabilizowane, jakieś plany, a tu nagle trach nieszczęście i wszystko się wywraca do góry nogami, przestawia o 180^{o} (…) Po tym już się nie wie kim się jest, nie można wiedzieć kim się jest.* [właściciel firmy montującej systemy komputerowe, 55 lat, wykształcenie wyższe zawodowe]. Dla wielu respondentów wydarzenia, które doprowadziły do utarty poczucia bezpieczeństwa, czy też mówiąc językiem Giddensa, kokonu ochronnego, wiązały się z kryzysem tożsamości. Dlatego też, na wszystkich trzech wymiarach ryzyko utraty bezpieczeństwa i kryzysu tożsamości uzyskują podobne lokalizacje w przestrzeni czynnikowej. Również ryzyko utraty miłości i ryzyko utraty prestiżu we wszystkich trzech wymiarach uzyskują podobne oceny. Badani przedsiębiorcy obawiają się utraty miłości najbliższych i utraty prestiżu bardziej, niż utraty poczucia bezpieczeństwa czy kryzysu tożsamości, które znów są bardziej postrzegane jako nieznane, niż ryzyko utraty miłości i prestiżu. Warte podkreślenia jest to, iż wymienione rodzaje ryzyka oceniane są wyżej na wymiarze ryzyko nieznane niż niemal wszystkie rodzaje ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej. Innymi słowy, przedsiębiorcy postrzegają te rodzaje ryzyka, jako takie zagrożenia, których nie są świadomi, które są nieobserwowalne. Nie do końca zgadza się to z wnioskami wypływającymi z wywiadów swobodnych realizowanych z przedsiębiorcami. Wielu przedsiębiorców deklarowało, iż ich praca zawodowa, wymagająca dużego nakładu czasu pracy, odbywa się kosztem rodziny, co może powodować negatywne skutki, a więc wskazuje to, iż są świadomi tych zagrożeń. Z drugiej strony, duża grupa przedsiębiorców deklarowała, iż nie widzi tutaj żadnego zagrożenia, choć mocno się tego zagrożenia obawia. Tłumaczy to wysoką ocenę na wymiarze wzbudzanego lęku, lecz nie na wymiarze ryzyka nieznanego. Być może tropem do wyjaśnienia zaskakującego wyniku na wymiarze ryzyka nieznanego, jest założenie, iż przedsiębiorcy są jednostkami wyróżniającymi się w społeczeństwie pod względem psychicznym. Szczególnym przypadkiem, nie analizowanym w badaniach ilościowych, jest ryzyko utraty poczucia przynależności. Bardzo wielu respondentów pytanych w wywiadach pogłębionych o ryzyko utraty poczucia przynależności, reagowało z zaskoczeniem: *W pierwszym momencie jak usłyszałem pytanie chciałem powiedzieć, że nie rozumiem, albo, że nie istnieje coś takiego…więc wie Pan co, to jest kwestia charyzmy, to „oni" mają być członkami mojej grupy, a nie ja*

ich, czyli to oni chcą być w tej grupie, a nie ja. [właściciel restauracji, 42 lata, wykształcenie wyższe]. Innymi słowy, można wysunąć przypuszczenie, że przedsiębiorcy określają ryzyko utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego czy utraty poczucia tożsamości jako nieznane dlatego, że go po prostu nie doświadczają z racji pewnych predyspozycji psychicznych.

Wykres 5.2. Lokalizacja zagrożeń w przestrzeni ryzyka wyznaczanej przez czynniki nieznanego ryzyka i wzbudzanego lęku.



Najwyżej i najniżej w hierarchii zagrożeń Ziółkowskiego lokowane są ryzyko płynące ze strony globalizacji i ryzyko niezaspokojenia podstawowych potrzeb. Jak wiadomo, te dwa rodzaje ryzyka mocno różnią się oceną na wymiarze wzbudzanego lęku. Podczas, gdy globalizacja jest najniżej oceniana na tym wymiarze, to niezaspokojenie podstawowych potrzeb wzbudza dość duży lęk przedsiębiorców. Natomiast na wymiarze ryzyka nieznanego oba rodzaje zagrożeń uzyskują podobny wynik, w okolicach pośrednich ocen (globalizacja, z lekkim

wskazaniem na ryzyko nieznane, a ryzyko niezaspokojenia podstawowych potrzeb nieznacznie odchylone w przeciwnym kierunku).

Katastrofy naturalne, które wzbudzają największy lęk respondentów spośród wszystkich ocenianych zagrożeń, postrzegane są przez przedsiębiorców jako raczej znane. Jest to nieco zaskakujące, zważywszy na składowe wymiaru ryzyka nieznanego. Stosunek przedsiębiorców do katastrof naturalnych jest wieloznaczny. Z jednej strony, przedsiębiorcy obawiają się tych katastrof, jak wszyscy, z drugiej jednak, w niektórych branżach, katastrofy napędzają koniunkturę (np. w firmach produkujących osprzęt dla kopalń). Katastrofy naturalne mogą być postrzegane jako raczej znane dzięki licznym relacjom medialnym z rejonów dotkniętych katastrofami naturalnymi. Ryzyko to spowszedniało respondentom, okazało się stałym elementem niemal wszystkich serwisów informacyjnych. Nasilenie się liczby zjawisk katastroficznych związane ze zmianami klimatycznymi powoduje tylko coraz liczniejsze komentarze. Jak ujmuje to Anthony Giddens, ryzyko katastrofy jest stale obecne, ale nie dotyczy bezpośrednio życia jednostki. „Innymi słowy, związane z nim niebezpieczeństwa są zbyt odległe od praktycznej strony życia jednostki, by brała ona poważnie ewentualność ich wystąpienia."[482]

Spośród wszystkich rodzajów ryzyka związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej najwyżej na wymiarze ryzyka nieznanego ocenione zostało ryzyko płynące ze strony nowych technologii, które jednak nie wzbudza lęku przedsiębiorców. Dosyć wysoko, jako ryzyko nieznane, oceniane jest także ryzyko uzyskania błędnych lub nieprawdziwych informacji. Jest ono przez przedsiębiorców postrzegane jako wzbudzające umiarkowany lęk, ponieważ o tym, czy posiadane informacje są nieprawdziwe, niepełne lub błędne, dowiadują się oni zazwyczaj dopiero po nastąpieniu negatywnych skutków. Informacja na realnym rynku zawsze jest niedoskonała. Chcąc jednak funkcjonować na tym rynku, przedsiębiorcy muszą działać w oparciu o te informacje, którymi dysponują, choć zawsze obarczone są one pewnym ryzykiem. Badania wskazują, że najważniejszym wymiarem jest w tym przypadku fakt, iż jest to ryzyko nieznane.

Jako zagrożenia dobrze znane i nie wzbudzające dużego lęku ocenione zostały podatki (niekorzystne dla firm), ryzyko związane z podpisaniem umowy biznesowej, kredyty i inwestycje. Można powiedzieć, iż są to zagrożenia typowe, z którymi mają

[482] A. Giddens: *Nowoczesność…*, s. 179.

do czynienia od początku prowadzenia działalności. W wywiadach swobodnych respondenci wskazywali na pozytywne zmiany zarówno w prawie, także podatkowym (np. obniżka podatku CIT do 19%), dostępności do kredytów (także większych kwot, ze względu na niskie koszty kredytów), oraz wiarygodności partnerów, z którymi podpisywane są umowy. *Na przykład, naszej firmie, tak w sumie, nie zapłacono powiedzmy ponad milion złotych. Tak, że rynek, powiedzmy, jakieś dziesięć lat temu był bardzo pod tym względem niebezpieczny. W tej chwili się to troszkę normuje, do pewnego stopnia wymusiły to zmiany przepisów, że teraz firmy są bardziej rzetelne. Kiedyś było tak, że spółkę z o.o. zakładali tylko po to, by kasę wyciągnąć, a potem to ogłosili upadłość i to wszystko nieściągalne było.* [współwłaściciel firmy budowlanej, 57 lat, wykształcenie średnie]. Skoro wcześniej sytuacja pod tym względem była gorsza, to przedsiębiorcy słusznie mogą oczekiwać, iż ryzyko tego typu nie jest tak duże jak kiedyś (co tłumaczy niski poziom wzbudzanego lęku) oraz, że skoro poradzili sobie w gorszych warunkach, to tym bardziej w nowej sytuacji to ryzyko ich nie zaskoczy.

Wyniki uzyskane na wymiarze nowości, w zakresie czynników związanych z konkurencją, wymagają komentarza. Zarówno pojawienie się nowej konkurencji, zaostrzenie się konkurencji na rynku, jak i nieuczciwe praktyki konkurencyjne, takie jak dumping, raczej nie wzbudzają większego lęku przedsiębiorców. Wzrost konkurencyjności rynku i praktyki dumpingowe konkurentów są oceniane podobnie na wymiarze ryzyka nieznanego (z lekkim wskazaniem na ryzyko nieznane), natomiast zagrożenie ze strony nowej konkurencji, na tym samym wymiarze, oceniane jest zauważalnie niżej (ze wskazaniem na ryzyko znane). Wynik ten jest więc, na pierwszy rzut oka, paradoksalny, gdyż ryzyko pojawienia się nowej konkurencji jest postrzegane jako bardziej znane, niż ryzyko płynące ze strony istniejących konkurentów. Do pewnego stopnia sytuację tę wyjaśnić mogą wypowiedzi samych przedsiębiorców uzyskane w wywiadach swobodnych. Przedsiębiorcy wielokrotnie wskazywali, że nowa konkurencja, która mogłaby im zagrozić to: albo nowo powstające przedsiębiorstwa, które w zdecydowanej większości nie stanowią dla nich zagrożenia, i z którymi sobie łatwo poradzą, albo są to konkurenci istniejący już na innych rynkach (w zależności od branży - firmy działające na rynku ogólnopolskim lub koncerny międzynarodowe), a więc w pewnym sensie już znani:

My, no chyba jesteśmy trochę zarozumiali, bo czujemy się pewnie na rynku, a poza tym, ja staram się obserwować czego w Tychach nie ma (…) i w tym momencie je otwieram. (…) Aczkolwiek wiem, że znowuż powinienem troszeczkę inwestować, żeby być jeszcze większym, i to jest coś na tej zasadzie, że wypycham konkurencję z rynku, bo jeśli ja mam lokale różnego typu, no to trzeba być oszołomem, żeby ktoś otwierał jeszcze jeden. Bo ani on nie zarobi, ani ja, ale ja jeszcze na tej fali polecę, a on wyda olbrzymie pieniądze i w końcu zamknie ten lokal. [właściciel restauracji, 42 lata, wykształcenie wyższe].

To nie jest tak, że pojawi się nagle nowa firma i będzie robiła wspaniałe produkty, bo tego się trzeba nauczyć. W zasadzie walczymy z konkurentami, których znamy od lat, a ponieważ jest to szeroki obszar, to nikt nie jest w stanie robić wszystkiego. (…) tak więc konkurenci zagraniczni już tu są, ale oni też nie robią wszystkiego [współwłaściciel firmy produkującej okna, 39 lat, wykształcenie średnie].

Uzyskane dane wskazują, że przedsiębiorcy oceniają wyżej działania istniejącej już konkurencji na wymiarze ryzyka nieznanego. Innymi słowy, to działania konkurentów, z którymi już się stykają przedsiębiorcy są źródłem niepewności i stanowią większe ryzyko.

Jako ryzyko raczej znane, choć budzące pewien lęk, przedsiębiorcy postrzegają utratę płynności finansowej, awarie sprzętu technicznego w firmie, bankructwo, wypadki w firmie. Różnice w postrzeganiu utarty płynności finansowej i bankructwa pod kątem wzbudzanego lęku zostały już zanalizowane. Na wymiarze ryzyka nieznanego różnica między ich pozycjami w przestrzeni ryzyka jest niewielka, przy czym bankructwo postrzegane jest jako bardziej znane, niż utrata płynności finansowej. Jest to wynik zaskakujący w świetle wypowiedzi przedsiębiorców udzielonych w wywiadach swobodnych. Ani bankructwo, ani utrata płynności finansowej nie są rzeczami nieznanymi przedsiębiorcom. Niektórzy respondenci, aczkolwiek bardzo niechętnie wskazywali, iż prowadzili już wcześniej inne przedsiębiorstwa, więc to, którym kierują obecnie nie jest ich pierwszym. Znacznie częściej jednak przedsiębiorcy przyznawali się do sytuacji utraty płynności finansowej, zwłaszcza w początkowym okresie działalności, kiedy nie dysponowali jeszcze dostateczną rezerwą finansową, by móc sobie w takich sytuacjach poradzić. Na tej

podstawie można by przypuszczać, że ryzyko utraty płynności finansowej jest przedsiębiorcom lepiej znane i mają większą świadomość narażenia na nie. Wyjaśnienia można poszukiwać, analizując przyczyny utarty płynności finansowej przez firmy. W udzielonych wywiadach, przedsiębiorcy wskazali dwa główne zewnętrzne źródła utraty płynności finansowej (co ciekawe, tylko jeden respondent przyznał, że grożąca mu utrata płynności finansowej jest skutkiem przeinwestowania, a więc skutkiem jego własnych działań). Przyczyna pierwsza, to łańcuch zadłużenia, który polega na utracie płynności i niewypłacalności kolejnych firm: pierwsza firma nie zapłaci drugiej za dostarczone usługi bądź towary, ta druga, w tej sytuacji nie ma czym zapłacić trzeciej za dostarczone komponenty, ta zaś z kolei, nie może zapłacić swoim wierzycielom i tak dalej. *Z reguły jest to tak, że zaczyna się ten łańcuszek nieszczęść gdzieś tam, bo jeden drugiemu nie zapłaci i to się zaczyna tak komplikować. W sytuacji, gdy jest już tam jakieś opóźnienie i to zaczyna zagrażać* [utratą płynności finansowej – przyp. Ł.T.], *to sobie wezmę po prostu kredyt obrotowy, żeby tę płynność utrzymać. Wiemy, że jeśli my komuś nie będziemy płacić, to ktoś tam będzie miał problemy.* [właściciel firmy organizującej duże imprezy plenerowe, 54 lata, wykształcenie wyższe]. Choć respondenci wskazywali, iż pod tym względem jest już znacznie lepiej niż kiedyś, to w zasadzie niemal wszyscy trafili na sytuacje, kiedy mimo podpisania umowy, nie byli w stanie wyegzekwować swoich należności. Po drugie, przyczyną utraty płynności finansowej mogły być arbitralne decyzje urzędnicze. Niedopełnienie formalności lub błąd popełniony np. przy obliczaniu podatków, składek ZUS itp., mogą skończyć się nałożeniem na firmę kary. Jeden z respondentów opisywał sytuację, która doprowadziła go do chwilowej utraty płynności finansowej, kiedy decyzja lokalnego Urzędu Skarbowego[483] nałożyła na niego konieczność zapłaty akcyzy od sprzedanych towarów, którą musiał wnieść natychmiast. Dopiero wykładnia przepisu, przygotowana przez ministerstwo pół roku później, spowodowała zwrot niesłusznie naliczonej akcyzy i kary. Jednakże okres do momentu zwrotu wpłaconych kwot był, jak to określił respondent, „balansowaniem na krawędzi bankructwa". Zważywszy na nieobserwowalny i nieprzewidywalny charakter sytuacji prowadzących do utraty płynności finansowej, można właśnie w nich poszukiwać wyjaśnienia postrzegania utarty płynności finansowej, jako bardziej nieznanego niż bankructwo.

[483] W czasie, do którego odnosi się ta sytuacja, firma respondenta zarejestrowana była poza Tychami.

Awarie i wypadki w firmie również na wymiarze ryzyka nieznanego uzyskują podobne wyniki, przy czym wypadki w firmie postrzegane są wyżej w tym wymiarze. Realizowane wywiady wyraźnie wskazują, iż awarie techniczne zdarzają się w firmach częściej niż wypadki. Co więcej, przedsiębiorcy podchodzili do awarii jako czegoś nieuniknionego, co kiedyś stać się musi, natomiast wypadki traktują bardziej jako zdarzenia, których można było uniknąć, gdyby tylko pracownicy zachowywali zalecenia BHP. *No ryzyko awarii jest stale obecne, jakby nieuchronne, ale my jesteśmy tak zabezpieczeni, że jak nam siądzie maszyna, ta strategiczna, to mamy jeszcze dwie, może o mniejszej wydajności, ale spełniającej te same kryteria. Ja zdaję sobie sprawę, że nie możemy sobie pozwolić na przestoje, więc jakaś rezerwa sprzętu czy maszyn musi być.* [właściciel firmy produkującej materiały budowlane, 37 lat, wykształcenie wyższe zawodowe].

Wartości pośrednie w obu analizowanych wymiarach uzyskują: wysoka fluktuacja, zły dobór pracowników, niejasne przepisy prawne, ryzyko kursowe, ryzyko związane z niską wydajnością pracowników oraz utrata cennych pracowników i ryzyko związane z kontrolą z Urzędu Skarbowego. Te rodzaje zagrożeń można zawrzeć w dwóch różnych grupach. Ryzyko związane z kwestiami prawnymi (poza omawianym wcześniej ryzykiem związanym z podpisaniem umowy) zajmuje pozycje środkowe na obu wymiarach, ze wskazaniem na ryzyko znane i niewzbudzające lęku (lewa dolna ćwiartka). Jedynie kontrola z Urzędu Skarbowego postrzegana jest jako bardziej znana niż niejasne przepisy prawne i niekorzystny wpływ decyzji politycznych na działanie firmy. Wydaje się to dość oczywiste, gdyż pracownicy z Urzędu Skarbowego postępują zgodnie z ustalonymi przepisami, które przedsiębiorcy przynajmniej w najważniejszych punktach znają. Co więcej, im dłużej istnieje dana firma, tym większe prawdopodobieństwo, że przeszła już kontrolę z Urzędu Skarbowego. W wywiadach swobodnych przedsiębiorcy wskazywali bardziej na dotkliwość tej kontroli pod względem organizacyjnym (zapewnienie warunków lokalowych, dostępu do akt itd.), niż na jej nieprzewidywalny charakter. Negatywne opinie dotyczące Urzędu Skarbowego odnosiły się przede wszystkim do sprzecznych interpretacji przepisów i długotrwałości postępowania, niż do samych kontroli. Te kontrole były przez przedsiębiorców traktowane jako nieuniknione i często jako

niezbyt ryzykowne[484]. *Panie, my sami chcemy, żeby nas skontrolowali. Przy tych kwotach odsetki po dwóch latach by nas wykończyły, dlatego zwracaliśmy się już do Urzędów Skarbowych o interpretacje przepisów i o kontrole. I z obu urzędów dostaliśmy różne odpowiedzi.* [współwłaściciel firm zajmujących się produkcją środków smarnych, 52 lata, wykształcenie wyższe]. Innymi słowy, można przyjąć, że ryzyko kontroli z Urzędu Skarbowego jest przedsiębiorcom raczej znane i wzbudzające umiarkowany lęk. Natomiast ryzyko związane z niejasnym prawem i wpływem decyzji politycznych na biznes jest postrzegane jako umiarkowanie znane. Wynik ten nie jest zaskakujący, bowiem z jednej strony, przedsiębiorcy doświadczyli już wielu przypadków decyzji politycznych negatywnie wpływających na funkcjonowanie ich firmy i na bieżąco borykają się z niejasnym prawem, z drugiej strony, jak ujął to jeden z respondentów: *nigdy nie wiadomo, za czym chłopcy w sejmie łapki podniosą*. [współwłaściciel firmy produkującej sprzęt górniczy, 57 lat, wykształcenie zawodowe]

Podobne wyniki w obu wymiarach uzyskują zagrożenia związane z personelem. Na wymiarze ryzyka nieznanego wyniki w kolejności rosnącej uzyskały następujące zagrożenia: niska wydajność pracowników, utrata cennych pracowników, zły dobór pracowników i wysoka fluktuacja. Zauważalnie wyższa ocena utraty cennych pracowników na wymiarze wzbudzanego lęku wynika ze zmian na rynku pracy i coraz częstszych przypadków ucieczki pracowników do pracy w tym samym zawodzie w krajach Europy Zachodniej[485]. Niewielka różnica ocen między wysoką fluktuacją i złym doborem pracowników wynikać może z istoty oceny „dobrego pracownika", tj. takiego, który m.in. nie korzysta ze zwolnień chorobowych. Respondenci wskazywali, że źle dobrany pracownik to często ten, który zaraz po podpisaniu umowy idzie np. na półroczne zwolnienie lekarskie, a gdy już nie może z niego korzystać, rezygnuje z pracy. Pozycję ryzyka związanego z personelem, na wymiarze ryzyka nieznanego, należy rozpatrywać w kontekście kilku czynników. Z jednej strony wszelkie ryzyko związane z zarządzaniem pracownikami jest znane przedsiębiorcom, którzy mają świadomość tego ryzyka, gdyż stykają się z nim od dawna. Z drugiej strony, respondenci w większości deklarowali zaniepokojenie związane ze zmianami na rynku pracy. Malejąca podaż pracowników jest

[484] Pomijamy tutaj specyficzny przypadek biur rachunkowych, gdzie kontrola z Urzędu Skarbowego obejmowała szerszy zakres ryzyka: m. in. ryzyko związane z dostępnością informacji.
[485] Jeden z respondentów w wywiadzie swobodnym wskazywał, iż nie wysyła swoich pracowników na zagraniczne szkolenia, by pracodawcy z krajów zachodnich ich nie podkupili.

dla większości branż zjawiskiem nowym, zachodzącym w ostatnich latach (np. budownictwo, gastronomia), a w niektórych branżach trend ten dopiero się zaczyna. Oba wymienione czynniki działają w „przeciwstawnych" kierunkach, co może tłumaczyć lokalizację w środkowych pozycjach wymiaru ryzyka nieznanego.

Dwuczynnikowa przestrzeń ryzyka opisywana wymiarami nieznanego ryzyka i ryzyka o dużym zasięgu.

Trzeci wykres przestrzeni ryzyka (wykres 5.3.) przedstawia wymiary, które zostały już omówione wcześniej i wskazuje tylko lokalizację punktów w przestrzeni ze względu na te dwa wymiary. Innymi słowy, stanowi dopełnienie, uzupełnienie obrazu trójwymiarowego. Jako, że lokalizacje punktów w przestrzeni względem każdego z wymiarów zostały omówione i opatrzone komentarzami przy okazji poprzednich wykresów, w tym przypadku komentarz ograniczony zostanie wyłącznie do wskazania pozycji poszczególnych zagrożeń względem omawianych czynników.

Większość spośród pozazawodowych rodzajów ryzyka z hierarchii zagrożeń Ziółkowskiego jest postrzegana przez przedsiębiorców jako ryzyko raczej nieznane o niewielkim zasięgu. Przy czym, ryzyko utraty poczucia bezpieczeństwa i ryzyko kryzysu tożsamości uzyskują wyższe wyniki zarówno na wymiarze ryzyka nieznanego, jak i zasięgu ryzyka. Podobnie pod względem zasięgu oceniane jest ryzyko niezaspokojenia podstawowych potrzeb. Natomiast na wymiarze ryzyka nieznanego, uzyskuje znacząco niższe wyniki niż omówione wcześniej zagrożenia. Ryzyko związane z globalizacją jest na wymiarze ryzyka nieznanego oceniane tylko nieco wyżej niż ryzyko niezaspokojenia podstawowych potrzeb. Natomiast pod względem zasięgu, globalizacja jest drugim obok katastrof naturalnych najwyżej ocenianym zagrożeniem. Katastrofy naturalne zaś uzyskują na wymiarze ryzyka nieznanego wyraźnie niższy wynik niż globalizacja. Choć jedno i drugie zjawisko może dotknąć wiele osób, które nie mają wielkiego wpływu na to zagrożenie, to jednak globalizacja, jako taka, jest procesem stosunkowo nowym, podczas, gdy katastrofy naturalne towarzyszą ludzkości od zawsze.

Spośród wszystkich rodzajów ryzyka doświadczanego przez przedsiębiorców w zarządzaniu firmą, jako ryzyko znane i o małym zasięgu postrzegane są: podpisanie umowy, inwestycje, kredyty. Nieco wyżej, w obu wymiarach, oceniane są awarie techniczne. Zarówno inwestycje, jak i zaciągane kredyty oraz podpisanie umowy dotyczą przede wszystkim przedsiębiorcy, który sam decyduje się na podjęcie

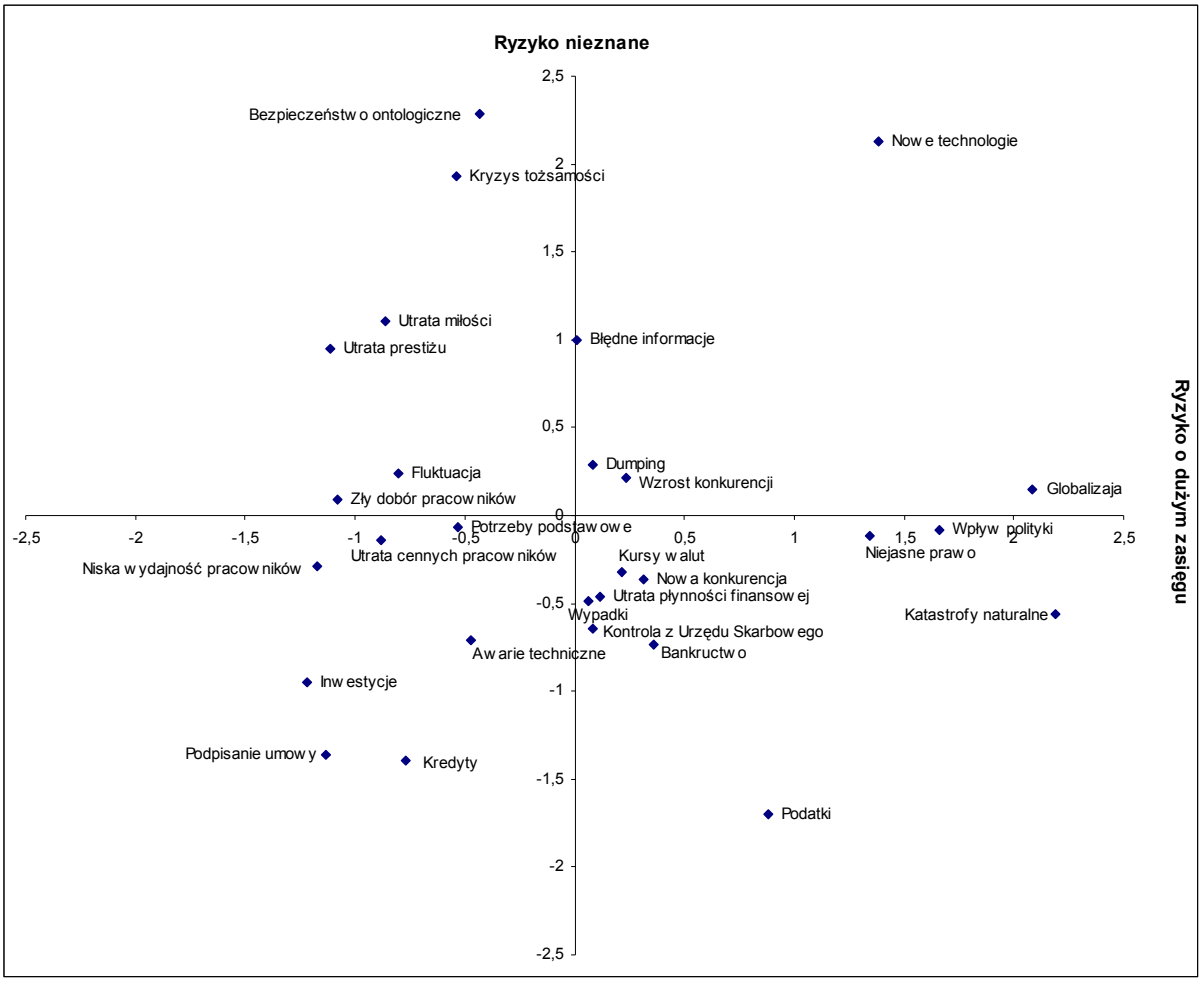
danego ryzyka i kontroluje wysokość skutków. Co więcej, podejmując to ryzyko, przedsiębiorcy są świadomi zagrożeń z nim związanych.

Na przeciwległym biegunie, jako ryzyko nieznane i o dużym zasięgu postrzegane jest zagrożenie związane z nowymi technologiami. Można to interpretować jako wyraz obaw o nieznane skutki, które te technologie mogą przynieść oraz szeroki zasięg tych skutków. Takie odczytanie wyników oznaczałoby, że przedsiębiorcy ryzyko związane z nowymi technologiami odnieśli nie tyle do własnej branży i firmy, ile uogólnili zagrożenie ze strony nowych technologii na poziom pozazawodowy. Wszystkie rodzaje ryzyka związanego ze sferą prawną (poza omawianym już zawarciem umowy), lokują się w prawej dolnej ćwiartce przestrzeni ryzyka, a więc postrzegane są jako ryzyko znane, ale o dużym zasięgu. Jednakże rodzaje tych zagrożeń mocno się między sobą różnią uzyskanymi wynikami. Ryzyko związane z niejasnymi przepisami prawnymi oraz negatywnym wpływem decyzji politycznych na działalność gospodarczą oceniane jest jako rodzaj ryzyka o stosunkowo dużym zasięgu, ale na wymiarze ryzyka nieznanego uzyskuje średnie pozycje. Ryzyko związane z kontrolą z Urzędu Skarbowego, dla odmiany, uzyskuje średnie wyniki na wymiarze zasięgu, a niżej oceniane jest na wymiarze ryzyka nieznanego. Ryzyko, płynące ze strony negatywnego wpływu podatków na funkcjonowanie firm pod względem zasięgu, zajmuje pozycję pośrednią między kontrolą z Urzędu Skarbowego, a ryzykiem ze strony niejasnego prawa i wpływu polityki na biznes (zasięg wpływu decyzji podatkowych jest zdaniem przedsiębiorców większy niż kontroli z Urzędu Skarbowego, ale mniejszy niż skutków niejasnego prawa i nieprzewidywalnych decyzji politycznych). Jednocześnie jest postrzegane jako zdecydowanie bardziej znane niż pozostałe.

Ryzyko utraty płynności finansowej i bankructwa zajmuje wobec wymiarów ryzyka o dużym zasięgu i ryzyka nieznanego pozycje podobne jak ryzyko kontroli z Urzędu Skarbowego. Bankructwo jest postrzegane jako bardziej znane od ryzyka utraty płynności finansowej. Wyżej też oceniane jest pod względem zasięgu. W tym drugim przypadku, trzeba pamiętać o ważnej składowej wymiaru zasięgu, jakim jest poczucie kontrolowalności. Innymi słowy, bankructwo jest postrzegane również jako mniej kontrolowalne niż utrata płynności finansowej. Jest to zgodne z deklaracjami respondentów w wywiadach swobodnych, którzy wskazywali, iż z sytuacji utraty

płynności finansowej mogą wyjść, a bankructwo jest tylko skutkiem utraty kontroli nad sytuacją problemów płynności finansowej.

Wykres 5.3. Lokalizacja zagrożeń w przestrzeni ryzyka wyznaczanej przez czynniki nieznanego ryzyka i ryzyka o dużym zasięgu.



Zagrożenia związane z zarządzaniem personelem: ryzyko utraty cennych pracowników, ryzyko związane z nadmierną fluktuacją, ryzyko związane z niską wydajnością pracowników oraz ryzyko rekrutacyjne lokują się, co prawda, w dwóch ćwiartkach omawianego wykresu przestrzeni ryzyka, lecz różnice między uzyskanymi przez nie wynikami nie są znaczne. Pod względem zasięgu wszystkie cztery zagrożenia uzyskały podobne wyniki i są postrzegane przez przedsiębiorców jako ryzyko o stosunkowo niewielkim zasięgu. Na wymiarze ryzyka nieznanego, te zagrożenia również otrzymały podobne wyniki i zajmują pozycje środkowe.

Ryzyka związane z konkurencją niemal nie różnią się między sobą pod względem ocen na wymiarze zasięgu ryzyka. Dumping i wzrost konkurencji są

także oceniane niemal identycznie na wymiarze ryzyka nieznanego. Natomiast ryzyko płynące ze strony nowej konkurencji jest postrzegane jako znacząco bardziej znane niż dwa pozostałe zagrożenia ze strony konkurencji. Innymi słowy, dla przedsiębiorców, ryzyko płynące ze strony istniejącej konkurencji jest bardziej nieznane niż ryzyko pojawienia się nowej.

Awarie techniczne i wypadki w firmie różnią się nieznacznie pod względem wyników na wymiarze ryzyka nieznanego, natomiast nieco bardziej pod względem zasięgu. Awarie techniczne postrzegane są jako zagrożenie o mniejszym zasięgu niż wypadki.

5.2. Wielkość spostrzeganego ryzyka z uwzględnieniem czynników sytuacyjnych.

Wielkość spostrzeganego ryzyka ze względu na wielkość możliwych strat i prawdopodobieństwo niepowodzenia.

Określenie wielkości spostrzeganego ryzyka, zostało w realizowanych badaniach osiągnięte w oparciu o model SEU. Zgodnie z założeniami tego modelu, wielkość ryzyka powstaje ze złożenia dwóch wymiarów ryzyka: prawdopodobieństwa nastąpienia negatywnych skutków (prawdopodobieństwo przegranej) i wielkości negatywnych skutków. Chcąc określić wielkość postrzeganego ryzyka konieczne jest odwołanie się do postrzeganych wymiarów prawdopodobieństwa i wielkości skutków. W realizowanych badaniach przedsiębiorcy byli proszeni o ocenienie na siedmiostopniowych skalach prawdopodobieństwa i wielkości negatywnych skutków 15 różnych rodzajów ryzyka. Zgodnie z modelem SEU, obydwa wymiary są równoważne, a więc obydwa w ten sam sposób modyfikują wielkość spostrzeganego ryzyka. Aby określić wielkość spostrzeganego ryzyka, konieczne jest oderwanie się od wspomnianych wymiarów cząstkowych i zastąpienie ich jedną zmienną. Indeks stworzony na podstawie tych dwóch wymiarów stanowi 13 – stopniową skalę (od 2 do 14). W tak stworzonym indeksie najczęściej występująca kombinacja pozycji wymiarów cząstkowych to 8, lokująca się na przekątnej dwuwymiarowej przestrzeni. Stworzony indeks pozwala na poznanie spostrzeganej przez przedsiębiorców wielkości ryzyka odnośnie poszczególnych zagrożeń. Trzeba jednak pamiętać o stawianych temu modelowi zarzutach, odnośnie ekwiwalentności poszczególnych

kombinacji cech, występujących pod tą samą wartością indeksu. Obliczone średnie wartości indeksu dla poszczególnych rodzajów ryzyka przedstawia tabela 5.3. Uzyskane wyniki oscylują wokół wartości 8,5, która jednocześnie jest środkiem skali. Odchylenie od środka skali jest mniej więcej równe: różnica między ryzykiem najniżej ocenianym, a środkiem skali wynosi 1,28, natomiast między ryzykiem ocenianym najwyżej, a wartością środkową 1,33.

Tabela 5.3. Wielkość spostrzeganego ryzyka ze względu na wielkość możliwych strat i prawdopodobieństwo niepowodzenia

POZYCJA	RODZAJ RYZYKA	ŚREDNIA WARTOŚĆ INDEKSU
1	Bezpieczeństwo ontologiczne	7,22
2	Utrata poczucia tożsamości	7,28
3	Utrata prestiżu	7,66
4	Wypadki w firmie	7,68
5	Niezaspokojenie podstawowych potrzeb	7,76
6	Zaciągnięcie kredytu	7,93
7	Utrata miłości najbliższych	7,99
8	Proces globalizacji	8,21
9	Niedobór pracowników	8,22
10	Zawarcie umowy z kontrahentem	8,31
11	Błędne lub niepełne informacje	8,37
12	Bankructwo	8,83
13	Wzrost konkurencji na rynku	8,91
14	Inwestycje w papiery wartościowe	8,97
15	Decyzje polityczne szkodliwe dla biznesu	9,83

Uwaga: Im wyższa wartość indeksu tym wyższa szacowana ryzykowność

Warto zauważyć, że pozazawodowe rodzaje ryzyka uzyskały stosunkowo niskie wyniki, a więc są postrzegane jako mniej ryzykowne niż zagrożenia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Najniżej oceniane jest ryzyko utraty

poczucia bezpieczeństwa ontologicznego (średnia wartość indeksu 7,22) i kryzysu tożsamości (średnia wartość indeksu 7,28). Przedsiębiorcy, w wywiadach swobodnych, sygnalizowali niekiedy, iż „zbyt twardo stąpają po ziemi", by obawiać się tego typu ryzyka. Najwyżej spośród pozazawodowych rodzajów ryzyka oceniane były: ryzyko utraty miłości najbliższych i związane z procesem globalizacji. Utrata miłości najbliższych uzyskała średnią wartość indeksu niemal równą 8,0, a więc można je określić jako średnie ryzyko. Wszystkie rodzaje ryzyka pozazawodowego uzyskały wyniki poniżej środkowej wartości skali.

Spośród zagrożeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej jako większe niż wartość środkowa skali oceniane są: ryzyko bankructwa, wzrostu konkurencyjności na rynku, inwestycji w papiery wartościowe i negatywnego wpływu decyzji politycznych na biznes. Wszystkie pozostałe zagrożenia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej oceniane są znacznie niżej. Tylko ryzyko szkodliwego wpływu decyzji politycznych na biznes uzyskało średnią wartość powyżej 9,0 (średnia wartość 9,83) Jeśli przyjąć, iż największe ryzyko związane jest ze źródłem największej niepewności, wtedy można przyjąć, iż najbardziej nieprzewidywalne są dla przedsiębiorców decyzje polityków.

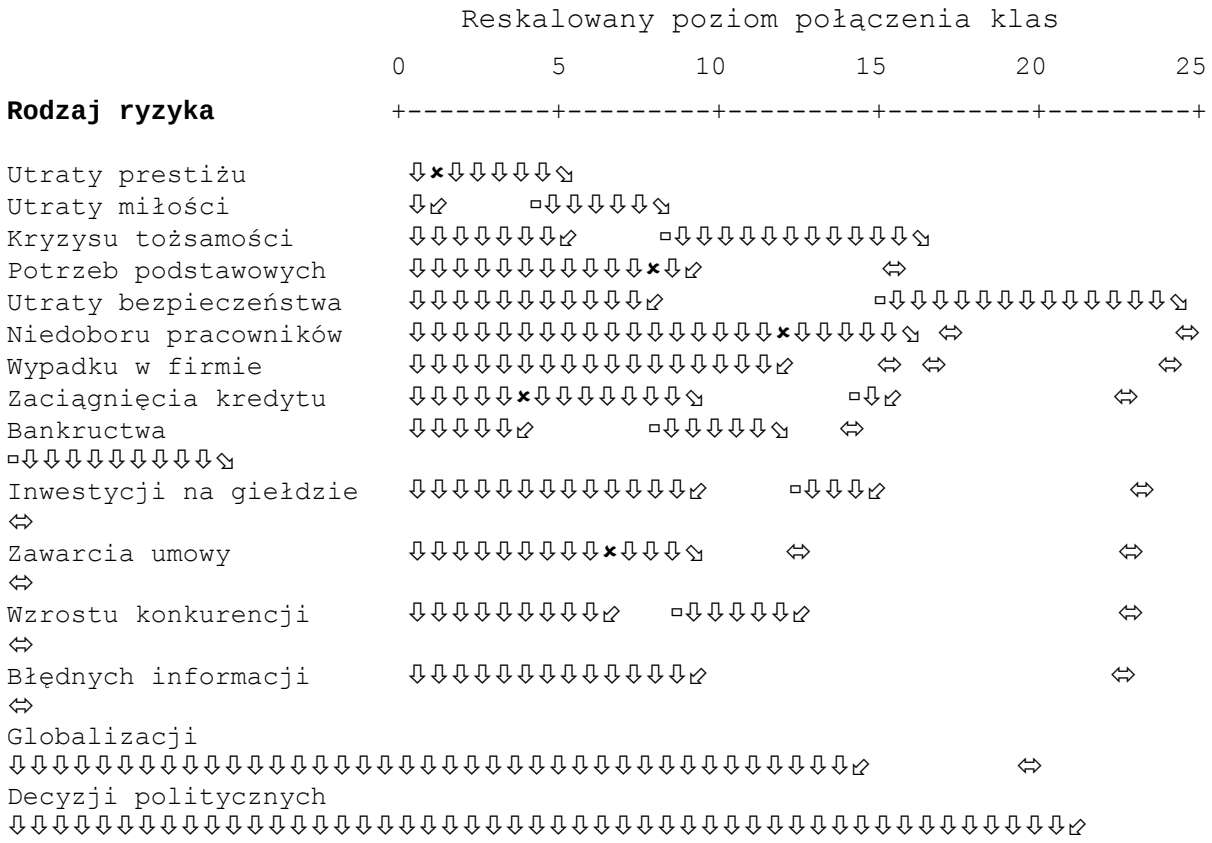
Najniżej spośród zagrożeń zawodowych respondenci ocenili ryzyko wypadku w firmie oraz zaciągnięcia kredytu. Nieco wyższe wartości uzyskały: ryzyko związane z niedoborem pracowników, zawarciem umowy i niepełną informacją.

Podsumowując krótko uzyskane wyniki można stwierdzić, że ryzyko związane z prowadzeniem działalności gospodarczej jest dla przedsiębiorców wyższe, niż zagrożenia pozazawodowe. Wśród zagrożeń na poziomie osobistym, najniżej oceniane są zagrożenia związane z tożsamością i poczuciem bezpieczeństwa ontologicznego, co współgra z pragmatyczną postawą prezentowaną przez przedsiębiorców w wywiadach swobodnych. Spośród zagrożeń związanych z prowadzeniem firmy ryzyko związane z pracownikami (ryzyko wypadku w firmie i niedoboru pracowników) oceniane są niżej niż pozostałe. Jako szczególnie ryzykowne postrzegane są decyzje polityczne. Dosyć wysoko oceniane są także główne zagrożenia, którym muszą stawiać czoła przedsiębiorcy: ryzyko bankructwa i ryzyko płynące ze strony konkurencji.

Innym wielowymiarowym sposobem analizy danych jest hierarchiczna analiza skupień pozwalająca na dokonanie klasyfikacji obiektów. Pozwala ona na wyłonienie w miarę jednorodnych grup zagrożeń. Przeprowadzona analiza zaprezentowana

została na wykresie 5.4. Do podziału zbioru zagrożeń na klasy posłużyła metoda średniej odległości między skupieniami.

Wykres 5.4. Dendrogram hierarchicznej analizy skupień ze względu na wielkość możliwych strat i prawdopodobieństwo niepowodzenia



Interpretacja wyników pozwala na wyróżnienie sześciu klas. Dwie z nich są klasami jednoelementowymi: ryzyko związane z decyzjami politycznymi szkodliwymi dla przedsiębiorców i ryzyko związane z globalizacją. Warto zauważyć, że obydwie klasy odnoszą się do zagrożeń, w których przedsiębiorcy mają niewielki wpływ na skutki tego ryzyka. Ryzyko globalizacji znajduje się na pograniczu ryzyka zawodowego i pozazawodowego, gdyż odnosić się może do obu tych sfer, a z drugiej strony, ma charakter ponadjednostkowy. Ryzyko związane z niekorzystnymi dla biznesu decyzjami także nie ma bezpośredniego związku ze sferą gospodarki, a ujmując to w terminach Luhmannowskich odnosi się nie do subsystemu gospodarczego, lecz do subsystemu politycznego. Kolejną klasę stanowią zagrożenia, które można określić jako rodzaje ryzyka osobistego: utraty prestiżu, miłości, kryzysu tożsamości, niezaspokojenia potrzeb podstawowych i utraty poczucia bezpieczeństwa

ontologicznego. Są to więc wszystkie (poza globalizacją) pozazawodowe rodzaje ryzyka, które obejmuje hierarchia Ziółkowskiego. Kolejne dwie klasy są ze sobą powiązane, choć na wyższym poziomie. Pierwsza z nich obejmuje ryzyko zaciągnięcia kredytu, bankructwa i inwestycji w papiery wartościowe. Można więc tę klasę określić jako zagrożenia finansowe. Drugą z powiązanych klas stanowią ryzyka, takie jak: związane z zawarciem umowy z kontrahentem, wzrostu konkurencji na rynku i błędnymi lub niepełnymi informacjami. Można tę klasę określić jako zagrożenia rynkowe. Wzajemne powiązanie zagrożeń rynkowych i finansowych wydaje się być naturalne. Ostatnia z wyróżnionych klas jest dwuelementowa i obejmuje ryzyko wypadku w firmie i niedoboru pracowników. Można tę klasę opisać jako zagrożenia związane z pracownikami. Klasę tę cechują największe odległości wewnętrznych powiązań, co można tłumaczyć tym, że ryzyko wypadku odnosi się nie tylko do pracowników, ale także do sprzętu technicznego.

W podsumowaniu należy zauważyć, po pierwsze, iż przeprowadzona klasyfikacja potwierdziła słuszność indeksowania w oparciu o model SEU. Po drugie, wśród wyróżnionych klas wyraźnie powiązane wewnętrznie są zagrożenia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej i zagrożenia odnoszące się do sfery pozazawodowej. Natomiast osobnymi zupełnie kategoriami są globalizacja i niekorzystne w skutkach decyzje polityczne, jako klasy będące z jednej strony poza kontrolą przedsiębiorców, a z drugiej, tylko częściowo powiązane z pozostałymi zagrożeniami.

Wielkość spostrzeganego ryzyka ze względu na wielkość możliwych strat, prawdopodobieństwo niepowodzenia i wpływu jednostki na wynik.

Choć przytoczona klasyfikacja potwierdziła zasadność indeksowania tylko dwóch czynników sytuacyjnych, to należy rozpatrzeć także i kolejny przypadek obejmujący trzy czynniki sytuacyjne. Spośród czterech cech zagrożeń wpływających na spostrzeganą wielkość ryzyka respondenci oceniali trzy: możliwą wielkość negatywnych skutków, prawdopodobieństwo niepowodzenia i uwarunkowanie końcowego wyniku od działań jednostki.[486]

[486] Czwarta cecha: wielkość potencjalnych zysków nie została uwzględniona w badaniu, gdyż odnosi się tylko do ryzyka spekulacyjnego. W realizowanych badaniach, wyróżnione obszary ryzyka mają natomiast charakter ryzyka czystego.

Chcąc poznać zależność między wielkością spostrzeganego ryzyka, a wpływem czynników sytuacyjnych konieczne jest porównanie ocen wielkości spostrzeganego ryzyka przy pomocy dwóch indeksów: obejmującego tylko wielkość potencjalnych strat i ich prawdopodobieństwo oraz indeksu obejmującego dodatkowo jeszcze szacowany stopień wpływu na wielkość i charakter skutków. Drugi z wymienionych indeksów został sporządzony w oparciu o założenie równoważności wszystkich trzech wymiarów składowych. Złożenie indeksu trójwymiarowego wyłoniło 19 – stopniową skalę indeksu obejmującą wartości od 3 do 21. Naturalny środek skali przypada na wartość 11,5, a najczęściej występującą kombinacją wymiarów cząstkowych jest liczba 12. Obliczone średnie wartości indeksu w odniesieniu do poszczególnych zagrożeń obrazuje tabela 5.4.

Tabela 5.4. Wielkość spostrzeganego ryzyka ze względu na wielkość możliwych strat, prawdopodobieństwo niepowodzenia i wpływ na wynik końcowy.

POZYCJA	RODZAJ RYZYKA	ŚREDNIA WARTOŚĆ INDEKSU
1	Utrata prestiżu	10,63
2	Niezaspokojenie podstawowych potrzeb	10,99
3	Utrata poczucia tożsamości	11,02
4	Utrata miłości najbliższych	11,09
4	Zaciągnięcie kredytu	11,09
6	Bezpieczeństwo ontologiczne	11,76
7	Wypadki w firmie	11,93
8	Bankructwo	11,94
9	Niedobór pracowników	12,04
10	Zawarcie umowy z kontrahentem	12,25
11	Błędne lub niepełne informacje	12,68
12	Inwestycje w papiery wartościowe	12,98
13	Wzrost konkurencji na rynku	13,57
14	Proces globalizacji	13,97
15	Decyzje polityczne szkodliwe dla biznesu	15,51

Uwaga: Im wyższa wartość indeksu tym wyższa szacowana ryzykowność

Dodanie trzeciego wymiaru do indeksu spowodowało zmiany w hierarchii oceny ryzykowności poszczególnych zagrożeń, ale tylko w niektórych przypadkach doszło do istotnych przesunięć. Wśród pierwszych siedmiu pozycji o najniższych ocenach ryzykowności doszło do przemieszczenia pozycji, jednak żadna z nich nie przesunęła się poza pozycję siódmą. Wśród zagrożeń pozazawodowych największe zmiany zaszły w postrzeganiu ryzykowności utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego. Dodanie wymiaru kontroli nad wielkości skutków spowodowało znaczący wzrost postrzeganej ryzykowności utraty poczucia bezpieczeństwa społecznego. Wynik ten jest zgodny z sugestią Giddensa, że uszkodzenie kokonu bezpieczeństwa następuje w wyniku ingerencji jednostek lub wydarzeń zewnętrznych. Dlatego też, ryzyko to jest mniej zależne od działań jednostki niż inne rodzaje zagrożeń na poziomie pozazawodowym. W ten sposób można wytłumaczyć różnice w szacowanej wielkości postrzeganego ryzyka w zależności od uwzględnionych czynników sytuacyjnych.

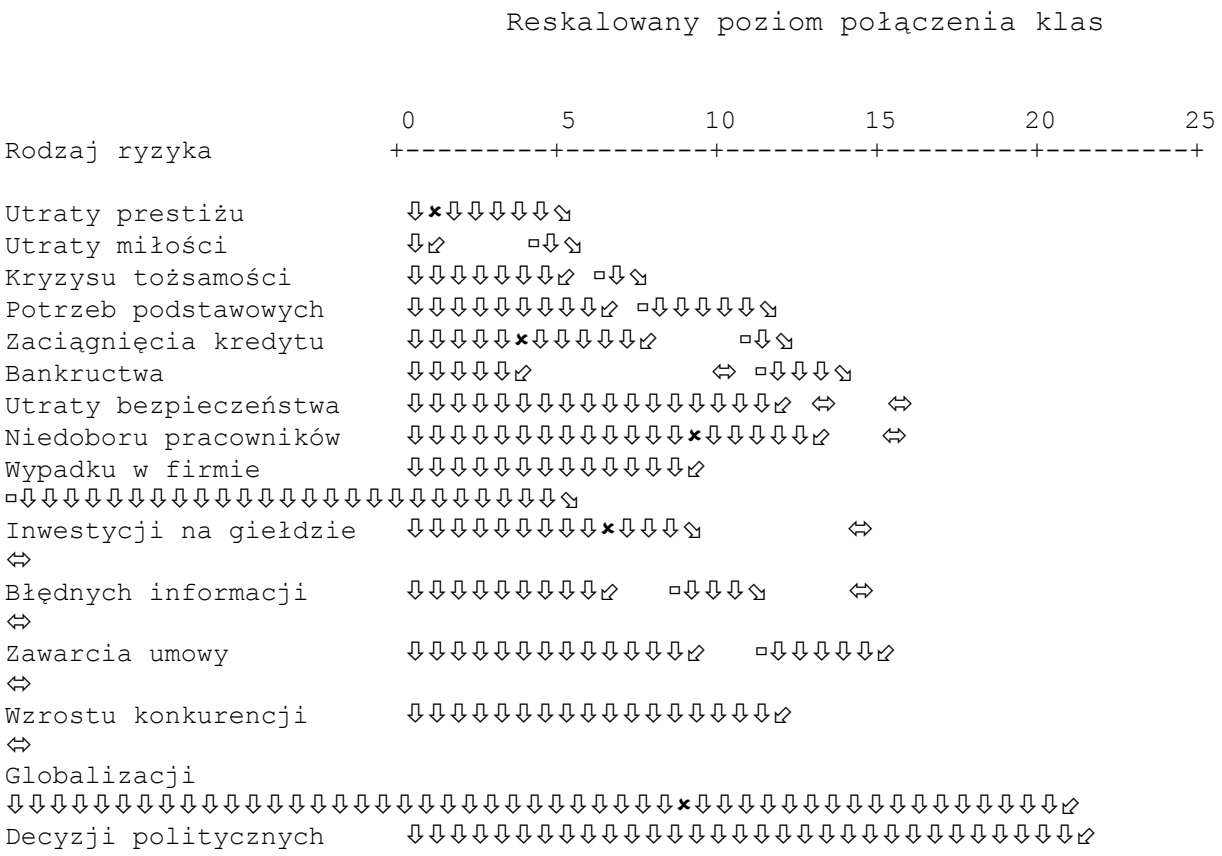
Wśród rodzajów ryzyka zawodowego największe zmiany, po uwzględnieniu wymiaru wpływu na sytuację, zaszły w stosunku do postrzeganej wielkości ryzyka związanego z globalizacją (awans z 8 na 14 miejsce w hierarchii ryzykowności). Nie ulega wątpliwości, że odczuwana kontrola nad ryzykiem jest tutaj bardzo niska i postrzegana wielkość tego ryzyka jest mocno zależna od wymiaru kontrolowalności. Z drugiej jednak strony, nie można tego uogólniać na wszystkie rodzaje zagrożeń, gdyż wśród ryzyk związanych z kierowaniem przedsiębiorstwem, aż pięć nie zmieniło swojej pozycji w hierarchii spostrzeganej ryzykowności (ryzyko niedoboru pracowników, związane z zawarciem umowy z kontrahentem, związane z niepełnymi i nieprecyzyjnymi informacjami, ryzyko wzrostu konkurencji na rynku i ryzyko związane z niekorzystnymi dla biznesu decyzjami politycznymi). Co więcej, poza ryzykiem bankructwa, pozostałe zagrożenia przesuwały się na liście od 1 do 3 miejsc (ryzyko wypadku w firmie, ryzyko związane z zaciągnięciem kredytu oraz ryzyko związane z inwestycjami w papiery wartościowe).

Podsumowując uzyskane wyniki można stwierdzić, że wielkość wpływu na skutki danego ryzyka jest mniejsza niż dwóch głównych czynników sytuacyjnych oceny ryzyka: wielkość negatywnych następstw i prawdopodobieństwa zajścia niepożądanych zdarzeń. Tylko trzy zagrożenia są wyraźnie inaczej oceniane po uwzględnieniu wymiaru kontrolowalności: ryzyko związane z globalizacją (jest postrzegane jako znacznie wyższe), ryzyko bankructwa (postrzegane jako znacznie

niższe) i ryzyko utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego (postrzegane jako znacznie wyższe).

W celu zanalizowania wielkości wpływu czynnika sytuacyjnego, jakim jest poziom wpływu na wynik końcowy, dokonana została hierarchiczna analiza skupień w oparciu o indeks trójwymiarowy. Wyniki analizy obrazuje wykres 5.5.

Wykres 5.5. Dendrogram hierarchicznej analizy skupień ze względu na wielkość możliwych strat, prawdopodobieństwo niepowodzenia i wpływ na wynik końcowy.



Na podstawie analizy można wyróżnić pięć klas, w tym dwie zawierające tylko jedną zmienną: ryzyko związane z globalizacją i ryzyko związane ze szkodliwymi dla biznesu decyzjami politycznymi. Do klasy określonej wcześniej jako zagrożenia osobiste (ryzyko niezaspokojenia podstawowych potrzeb, ryzyko utraty prestiżu, ryzyko utraty miłości najbliższych, ryzyko kryzysu tożsamości, ryzyko utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego) weszły teraz także: ryzyko bankructwa i ryzyko zaciągnięcia kredytu. Wyraźnie związane są one z ryzykiem utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego. Związek obu tych zagrożeń z poczuciem stabilności i

przewidywalności otaczającej rzeczywistości znajduje potwierdzenie w wypowiedziach respondentów udzielonych w wywiadach swobodnych. Nieliczne deklaracje dotyczące doświadczanego w przeszłości zachwiania poczucia bezpieczeństwa ontologicznego odnosiły się czasem do sytuacji trudności finansowych, a czasem związanych z upadłością wcześniejszych przedsięwzięć. Pytany o sytuację utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego jeden z respondentów odpowiedział: *Czasami zdarzają się sytuacje, że gdzieś pan się w coś uwikła, nawet bez konkretnej przyczyny i potem nie widzi pan wyjścia z sytuacji. (…) Ja akurat miałem kiedyś taką sytuację bardzo ciężką związaną z poprzednim projektem biznesowym, ale zbieg okoliczności, a może siły wyższe spowodowały, że ja gdzieś tam wewnętrznie wołałem o pomoc i ta pomoc przyszła. (…)Spojrzenie na siebie wtedy i zdanie sobie sprawy z tego, że jest się tylko częścią tego wszystkiego powoduje, że zaczynamy mieć respekt do ludzi i do siebie.* [współwłaściciel firmy produkującej okna, 39 lat, wykształcenie średnie]. Co się tyczy kredytów, zwłaszcza w przypadku małych przedsiębiorstw, respondenci nie rozróżniali do końca kredytów prywatnych od kredytów związanych z działalnością firmy. *Wie pan ja kredytami się posiłkuję, ale to jest różnie, wie pan, auto i moje i żony są na firmę, bo taki kredyt mi akurat pasował, ale na ten przykład z tą zaległością* [brakiem decyzji Urzędu Skarbowego – przyp. Ł.T.]*, to ja teraz bym obrotówki nie dostał. To poszedłem do innego banku, wyciągnąłem plastik i jako osoba prywatna dostałem od ręki.* [właściciel sieci internetowej, 33 lata, wykształcenie średnie]

Do grupy ryzyk określonych jako zagrożenia rynkowe (ryzyko wzrostu konkurencji na rynku, ryzyko zawarcia umowy z kontrahentem i ryzyko związane z błędnymi lub niepełnymi informacjami) weszło ryzyko związane z inwestycjami w papiery wartościowe. Innymi słowy, wyróżniona w analizie skupień w oparciu o dwie cechy sytuacyjne, klasa zagrożeń finansowych, weszła w skład zagrożeń osobistych i rynkowych. Ostatnia z wyróżnionych klas, to ryzyka związane z pracownikami (ryzyko niedoboru pracowników i ryzyko wypadku w firmie). Powyższą analizę można podsumować stwierdzeniem, iż dodatkowa kategoria sytuacyjna nie wpłynęła znacząco na kategoryzację zagrożeń, jednakże zmniejszyła liczbę klas o jedną. O ile ryzyko związane z inwestycjami w papiery wartościowe dosyć naturalnie pasuje do zagrożeń typu rynkowego, o tyle na uwagę zasługuje związek między zagrożeniami pozazawodowymi, a ryzykiem bankructwa i zaciągnięcia kredytu, które

wskazuje na przenikanie się sfery prywatnej i zawodowej pod kątem odczuwanego ryzyka.

Rozpatrując trzy analizowane cechy sytuacyjne wpływające na wielkość spostrzeganego ryzyka, możemy zauważyć, iż w przypadku przedsiębiorców najważniejszymi składowymi wielkości ryzyka są wielkość i prawdopodobieństwo skutków negatywnych. Wpływ na wynik końcowy, jest również ważną zmienną sytuacyjną wpływającą na ocenę wielkości ryzyka, jest jednak mniejszy niż dwóch pozostałych cech sytuacji.

5.3. Wpływ cech podmiotowych na spostrzegane ryzyko.

5.3.1. Płeć a spostrzegane ryzyko.

Jak zostało to dokładniej omówione w rozdziale trzecim, do badania wpływu cech podmiotowych na postrzeganą wielkość ryzyka wybrane zostały trzy cechy: wiek, płeć i wykształcenie.

Wskaźnikiem wielkości postrzeganego ryzyka był indeks oparty na modelu SEU. Wartości i uszeregowanie zagrożeń oparte na średnich wartościach tego indeksu zostało szczegółowo omówione w poprzednim podrozdziale. Chcąc poznać wpływ zmiennej płci na postrzeganie wielkości ryzyka, należy zestawić średnie wartości indeksu ze względu na płeć respondenta. Rozkład średnich ze względu na płeć znajduje się w tabeli 5.5.

Pozycje tabeli ułożone są według kolejności zagrożeń opartych na średniej wartości indeksu. Porównanie średnich wartości indeksu obu płci pozwala na wyciągnięcie kilku wniosków. Hierarchia zagrożeń oparta na średniej wartości jest inna dla każdej z płci, niemniej jednak w większości przypadków są to przesunięcia o jedno miejsce, więc nie mające większego znaczenia. Duże różnice pojawiają się tylko w przypadku ryzyka niedoboru pracowników (7 pozycja w hierarchii mężczyzn i 10 pozycja w hierarchii kobiet) i ryzyka związanego z zawarciem umowy biznesowej (11 pozycja w hierarchii mężczyzn i 8 pozycja w hierarchii kobiet). Innymi słowy, kobiety znacznie bardziej od mężczyzn obawiają się niedoboru pracowników, mężczyźni natomiast znacznie bardziej od kobiet obawiają się ryzyka związanego z podpisaniem umowy. Wyjaśnienie tych różnic nie jest proste. Być może pewną wskazówką będzie związek płci właściciela z długością funkcjonowania na rynku. Jak zostało wspomniane wcześniej, struktura przedsiębiorców w Polsce ulega zmianie i

w miarę upływu lat przybywa wśród przedsiębiorców kobiet. W niniejszych badaniach tendencja ta została potwierdzona, gdyż w przypadku firm kierowanych przez mężczyzn 35,2% firm istniało na rynku do dziesięciu lat, podczas gdy w przypadku firm kierowanych przez kobiety odsetek ten wzrastał do 48,5%. Obydwa zagrożenia: niedoboru pracowników i zawarcia umowy z partnerem biznesowym są przez przedsiębiorców oceniane jako inne teraz niż przed dziesięciu laty. Ryzyko niedoboru prawników jest stosunkowo nowym zagrożeniem, z którym przedsiębiorcy się dotąd nie stykali, gdyż wcześniej rynek pracy był rynkiem pracodawcy, który mógł wybierać w pracownikach. Osoby prowadzące firmy stosunkowo krótko nie doświadczyły mocno tej sytuacji, gdyż zwłaszcza w początkowym okresie wiele firm ma charakter jednoosobowy. Pracownicy zatrudniani byli w okresie, kiedy już zachodziły zmiany na rynku pracy. W firmach dłużej istniejących pracownicy zatrudniani byli w zupełnie innej sytuacji na rynku pracy.

Tabela 5.5. Rozkład średnich wartości indeksu ze względu na płeć

RODZAJ RYZYKA	KOBIETY	MĘŻCZYŹNI
Bezpieczeństwo ontologiczne	7,38	7,11
Utrata poczucia tożsamości	7,09	7,40
Utrata prestiżu	7,64	7,67
Wypadki w firmie	7,81	7,60
Niezaspokojenie podstawowych potrzeb	7,86	7,70
Zaciągnięcie kredytu	8,20	7,74
Utrata miłości najbliższych	8,03	7,96
Proces globalizacji	8,39	8,08
Niedobór pracowników	8,65	7,92
Zawarcie umowy z kontrahentem	8,30	8,31
Błędne lub niepełne informacje	8,77	8,10
Bankructwo	9,25	8,54
Wzrost konkurencji na rynku	9,33	8,62
Inwestycje w papiery wartościowe	9,51	8,61
Decyzje polityczne szkodliwe dla biznesu	10,29	9,52

Uwaga: Im wyższa wartość indeksu tym wyższa szacowana ryzykowność

Odwrotna sytuacja zachodziła w przypadku ryzyka związanego z zawieraniem umów biznesowych. Respondenci funkcjonujący na rynku od kilkunastu lat, którzy wzięli udział w badaniach uzupełniających wskazywali, że ryzyko związane z niewywiązywaniem się partnerów z umów jest obecnie dużo niższe niż w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych. Choć wyjaśnienie różnic w postrzeganej wielkości wspomnianych zagrożeń można wyjaśniać większym odsetkiem kobiet prowadzących swoją działalność gospodarczą stosunkowo krótko, to jednak w takim przypadku należałoby oczekiwać różnic w odpowiedziach dotyczących także innych zagrożeń np. ryzyka związanego z kredytami.

Kolejny wniosek, jaki można wyciągnąć z analizy rozkładu średnich wartości indeksu ze względu na płeć ma charakter bardziej ogólny. Otóż, w większości przypadków, mężczyźni postrzegali ryzyko jako mniejsze niż kobiety. Porównanie wartości średnich wskazuje, że kobiety i mężczyźni nie różnią się pod względem oceny ryzyka związanego z zawarciem umowy, a różnica pozycji wynika z niższych średnich ocen wielkość ryzyka przez mężczyzn. W zasadzie, tylko w przypadku ryzyka utraty poczucia tożsamości mężczyźni oceniali to ryzyko jako wyższe niż kobiety. Jest to wynik nieco zaskakujący w świetle wyników uzupełniających badań metodą wywiadu pogłębionego. W wywiadach tych zdecydowanie częściej brali udział mężczyźni i to właśnie oni deklarowali, iż ryzyko utraty poczucia tożsamości ich nie dotyczy, gdyż są na to „zbyt racjonalni". Klucz do wyjaśnienia tych wyników może leżeć w różnicach definiowania swojej tożsamości. *Kobiety*, jak wskazała to jedna z respondentek, *nie przywiązują takiej wagi do firmy, to jest praca, i upadek firmy zmieni tyle, że nie będę pracodawcą a stanę się pracobiorcą (…) prawdziwy kryzys tożsamości przeżyłam dopiero, gdy rozpadła mi się rodzina, to znaczy małżeństwo, bo nie rodzina, to ja mieszkam z dziećmi, to one są sensem tego wszystkiego* [właścicielka firmy rachunkowej, 53 lata].

W przypadku niemal wszystkich pozostałych zagrożeń, kobiety oceniają ryzyko jako większe. Ogólny trend, jaki można zauważyć, to zwiększanie się tych różnic wraz ze wzrostem średniej wielkości zagrożenia. Tak więc, im ryzyko postrzegane jest jako większe, tym większe różnice ocen kobiet i mężczyzn. Innymi słowy, to wysokie oceny kobiet podnoszą średnią postrzeganą ryzykowność zagrożeń. Taki wynik pokrywa się

z założeniami teorii psychologicznej i dotychczasowymi wynikami badań.[487] Reasumując, wpływ płci na postrzeganie wielkości ryzyka można zaobserwować także wśród przedsiębiorców. Wpływ ten polega na znacząco wyższych ocenach ryzykowności poszczególnych zagrożeń przez kobiety. Postrzeganie ryzyka jako mniejszego pokrywa się z ustaloną w dotychczasowych badaniach większą skłonnością mężczyzn do podejmowania ryzyka. Jan Poleszczuk określa to zjawisko jako „ogólny syndrom płci męskiej jako strategii o zwiększonym ryzyku (…) Świat mężczyzn jest światem o znaczenie większym nasileniu różnorodnych przejawów konkurencji, konfliktu, walki o pozycję w hierarchii"[488].

5.3.2. Wiek a spostrzegane ryzyko

Inną ważną cechą jednostek wpływającą na postrzeganie ryzyka jest wiek. Dotychczasowe badania psychologiczne nad zależnością między wiekiem, a postrzeganiem ryzyka koncentrowały się na zdolności dzieci do dostrzegania zagrożeń fizycznych. Badania psychologiczne nad skłonnością do ryzyka prowadzone były także na starszych kategoriach wiekowych, jednakże oceny dokonywane przez respondentów odnosiły się do sytuacji hipotetycznych uznawanych za sytuację gry o bilansie dodatnim (w najgorszym przypadku jednostka utrzyma status quo) lub ujemnym (w najlepszym wypadku jednostka utrzyma status quo). W niniejszych badaniach udział wzięli przedsiębiorcy, a więc dorośli, którzy oceniali 15 różnych rodzajów ryzyka[489]. Zestawienie średnich wartości indeksu ze względu na wiek prezentuje tabela 5.6. Już pobieżny przegląd ujawnia różnice między dotychczasowymi badaniami, a uzyskanymi wynikami.

Dotychczasowe badania psychologiczne nad skłonnością do ryzyka wskazywały na zależność między wiekiem a ryzykiem, wskazując, iż jednostki

---

[487] J. Poleszczuk: *Ryzyko a struktura społeczna*. W: *Oswajanie rzeczywistości*. Red. M. Marody. Warszawa 1996, s. 71 – 86. Por. także: E. Boulding: *Focus on: The Gender Gap.* "Journal of Peace Research" 21/1984, s. 1-3; J. Schahn, E. Holzer: *Studies of Individual Environmental Concern: The Role of the Knowledge, Gender, and Background Variables.* "Environment and Behavior" 6/1990, s. 767 – 786; E. C. Arch: *Risk Taking – A Motivational Basis for Sex Differences.* "Psychological Reports"; M. E. Steger, S. L. Witt: *Gender Differences in Environmental Orientations: a Comparison of Publics and Activities in Canada and the US.* "Western Political Quarterly" 2/1989, s. 627 – 649; T. A. Arcury, S. J. Scollay, T. P. Johnson: *Sex Differences in Environmental Concern and Knowledge: the Case of Acid Rain.* "Sex Roles" 16/1987, s. 463 – 472; M. Stawiarska – Lietzau: *Wybrane psychologiczne uwarunkowania skłonności do ryzyka u kobiet i mężczyzn.* Praca doktorska. Katowice 2004 Za: R. Studenski: *Ryzyko*…, s. 44-45.

[488] J. Poleszczuk: *op. cit.*, s. 80 – 81.

[489] Oceny na podstawie indeksu tworzonego przez postrzegane prawdopodobieństwo poniesienia strat i wielkość potencjalnych strat.

najbardziej skłonne podjąć ryzyko to osoby młode, natomiast wraz z wiekiem skłonność do ryzyka maleje. Oznaczałoby to, że istnieje wysokie prawdopodobieństwo, iż wraz z wiekiem jednostki są skłonne postrzegać ryzyko jako większe. Uzyskane wyniki badań, nie potwierdzają tych przypuszczeń.

Tabela 5.6. Rozkład średnich wartości indeksu ze względu na wiek

RODZAJ RYZYKA	21–30 LAT	31-40 LAT	41-50 LAT	51-60 LAT	61-70 LAT
Bezpieczeństwo ontologiczne	7,17	7,60	7,01	7,14	7,36
Utrata poczucia tożsamości	6,71	7,49	7,32	7,36	6,45
Utrata prestiżu	6,71	8,19	7,50	7,77	6,91
Wypadki w firmie	7,54	7,98	7,59	7,49	8,36
Niezaspokojenie podstawowych potrzeb	6,88	7,84	7,56	8,20	7,36
Zaciągnięcie kredytu	7,46	8,09	7,66	8,20	8,27
Utrata miłości najbliższych	7,67	8,24	7,95	8,04	7,09
Proces globalizacji	8,96	8,19	8,07	7,98	9,09
Niedobór pracowników	8,00	8,36	8,24	8,17	8,10
Zawarcie umowy z kontrahentem	7,75	8,47	8,07	8,64	7,55
Błędne lub niepełne informacje	8,08	8,82	8,01	8,48	7,55
Bankructwo	8,38	9,05	8,51	9,14	8,55
Wzrost konkurencji na rynku	8,46	9,24	8,77	8,89	8,82
Inwestycje w papiery wartościowe	8,54	9,24	8,65	9,09	9,40
Decyzje polityczne szkodliwe dla biznesu	8,96	10,44	9,62	10,04	8,55

Uwaga: Im wyższa wartość indeksu tym wyższa szacowana ryzykowność.
W zestawieniu pominięto wyniki dla grupy wiekowej powyżej 70 lat ze względu na bardzo małą liczebność tej kategorii.

Najistotniejszym wnioskiem wypływającym z analizy wyników jest zróżnicowanie wielkości postrzeganego ryzyka w zależności od jego rodzaju. Pewne rodzaje zagrożeń postrzegane są jako większe przez młodych przedsiębiorców, inne jako większe przez starszych przedsiębiorców. Nie oznacza to jednak braku trendu. Dokładna analiza rozkładu wartości średnich ocen zagrożeń ze względu na wiek, wskazuje, iż faktycznie w większości przypadków najmłodsi respondenci w wieku

do 30 lat postrzegają ryzyko jako najmniejsze (średnia ocena wszystkich zagrożeń 7,82). Jednakże, tylko nieco wyżej oceniają ryzykowność wyszczególnionych zagrożeń respondenci z najstarszej grupy wiekowej (branej pod uwagę w powyższym zestawieniu) od 61 do 70 lat (średnia ocena wszystkich zagrożeń 7,96). Średnie oceny ryzykowności poszczególnych zagrożeń przyznają respondenci w wieku 41 – 50 lat (średnia ocena wszystkich zagrożeń 8,04). Najwyżej ryzyko ocenianych zagrożeń postrzegają przedsiębiorcy w wieku 31 – 40 lat (średnia ocena wszystkich zagrożeń 8,48) oraz 51 – 60 (średnia ocena zagrożeń 8,3).

Wyjaśnienia tych różnic w szacowanej wielkości ryzyka należy poszukiwać w fazach cyklu życiowego jednostek, doświadczeniach pokoleniowych i ich potrzebach, orientacjach i kumulacji wysiłku na innych celach życiowych. Jak ujął to jeden z przedsiębiorców w wywiadzie pogłębionym: *Na 15 lat jak istnieje firma, to te ściany już miały 6 razy zmianę kolorystyki i całego wystroju. To jest mój pierwszy lokal i tu zaczynałem, stojąc za barem. Te zmiany dokładnie obrazują zmiany samego właściciela. Gdy zaczynałem miałem tu klub nocny, bo się przy tym bawiłem, teraz jest to restauracja dla ludzi biznesu, dochód lepszy, a wieczorem mogę być z rodziną. Z wiekiem ja się zmieniłem, moje potrzeby i oczekiwania i ze mną ten lokal* [właściciel restauracji, 42 lata, wykształcenie wyższe].

Postrzeganie przez najmłodszych przedsiębiorców ryzyka jako najmniejszego nie jest specjalnie zaskakujące, gdyż jest to okres, w którym jednostka „kształtuje swój fenotyp”[490], a więc dopiero kształtuje swoją osobowość i w wielu przypadkach nie ma jeszcze poważnych zobowiązań życiowych.

Następna grupa wiekowa (31 – 40 lat) postrzega dla odmiany ryzyko jako największe. Okres ten, jest czasem największego wysiłku jednostek, zarówno zawodowego, kiedy buduje ona swoją karierę i pozycję społeczną, oraz osobistego, kiedy jednostka buduje stabilny związek i ponosi nakłady rodzicielskie. Odpowiedzialność ciążąca na jednostce oraz trudny okres w życiu zawodowym mogą prowadzić do postaw nieco bardziej asekuranckich. Jednostki „grają o wyższe stawki”, więc też ryzyko postrzegane jest jako większe.

Kolejna faza 41- 50 lat, to okres, kiedy ryzyko jest przez respondentów oceniane jako średnie. Przewrotnie można by go nazwać „małą stabilizacją” w życiu przedsiębiorców. W okresie tym respondenci najczęściej posiadają ustabilizowaną

[490] J. Poleszczuk: *op. cit.*, s. 72.

sytuację zarówno materialną, zawodową, jak i rodzinną. Dysponując większymi rezerwami mogą sobie pozwolić na nieco większe ryzyko. Ujmując to słowami respondenta: *Mam teraz ostatnią okazję, żeby pokombinować. Za jakieś dziesięć lat, będę musiał bardziej uważać, bo i dzieci będzie trzeba wspomóc i ja będę przed emeryturą, to będę musiał bardziej uważać. Dlatego zdecydowałem się na tę inwestycję, bo jak mi się nie uda, to stracę forsę i trochę własnej dumy, że się przeliczyłem, a jak wypali, to za dziesięć lat będę tutaj na rynku lokalnym rozdawał karty.* [współwłaściciel firmy działającej w branży ciepłowniczej, 42 lata, wykształcenie wyższe]

Respondenci w wieku od 51 do 60 lat postrzegali ryzyko jako wyższe niż respondenci nieco młodsi i nieco starsi. Jan Poleszczuk wiąże to z okresem kryzysu, związanego z rozpadem rodziny spowodowanego usamodzielnianiem się dzieci. Respondenci w tym wieku podejmują się znów podwójnego wysiłku, gdyż z jednej strony wspomagają usamodzielnianie się dzieci, a z drugiej, nie mogą podjąć zbyt dużego ryzyka, gdyż „odkładają" zasoby na wiek emerytalny. Większa asekuracyjność jednostek w tym wieku była już wielokrotnie stwierdzana w badaniach.

W tym świetle zaskakujące są wyniki najstarszej grupy wiekowej. Dotychczasowe badania nad skłonnością jednostek do ryzyka, wskazywały, iż jednostki powyżej sześćdziesiątego roku życia przejawiają postawy najbardziej asekuracyjne. Można by zatem podejrzewać, iż będą one postrzegać ryzyko jako największe. Jednakże w większości przypadków, respondenci najstarsi oceniali ryzyko tylko nieco wyżej niż najmłodsi. W tej sytuacji trudno powiedzieć, czy ludzie starsi generalnie oceniają ryzyko jako mniejsze, ale jednocześnie wykazują bardziej asekuracyjną postawę i nie są skłonni podejmować ryzyka, czy też najstarsi przedsiębiorcy stanowią tak specyficzną grupę, która wyróżnia się na tle swoich rówieśników. Brak odpowiednich danych porównawczych uniemożliwia odpowiedź na to pytanie. W badaniach uzupełniających wzięło udział niewielu respondentów po sześćdziesiątym roku życia. Ich wypowiedzi pozwalają tylko na pewne przypuszczenia.

Panie, ja się na emeryturę nie wybieram, co mam kwiatki sadzić? [prezes firmy produkującej sprzęt górniczy, 68 lat, wykształcenie wyższe zawodowe]

Ja za trochę ponad rok idę na emeryturę, więc teraz inwestuję w firmę i szukam następców. (…) Poświęciłem jej kilkanaście ostatnich lat. Chcę teraz trochę z niej czerpać. Będziemy sobie właścicielami, ale już nie prezesami. Ktoś młody niech się

stresuje. Ja zawsze i tak będę miał ostatnią decyzję. [współwłaściciel firmy produkującej komponenty do wytopu, 61 lat, wykształcenie wyższe].

Wyjaśnienia tego wyniku badań można poszukiwać dwutorowo. Z jednej strony, przedsiębiorcy w starszym wieku faktycznie mogą być grupą o specyficznych predyspozycjach, co może powodować mniejsze obawy przed ryzykiem. Z drugiej strony, ich pozycja jest względnie ustabilizowana, nie ponoszą już często dużej odpowiedzialności związanej z życiem rodzinnym, a okres ten wykorzystują dla realizacji własnych celów zawodowych.

Porównanie szczegółowe różnych zagrożeń pozwala na skonstruowanie pełniejszego obrazu rzeczywistości. Z całą pewnością specyficzne są oceny ryzyka związanego z globalizacją. Układają się one dokładnie odwrotnie do omówionego trendu. Ryzyko to jest postrzegane jako największe przez najstarszych i najmłodszych respondentów. Generalnie ryzyko związane z globalizacją jest postrzegane z wiekiem jako coraz mniejsze, wyjątkiem są tylko najstarsi respondenci. Rozkład średnich ocen ryzyka utraty miłości najbliższych pokrywa się z omówionym trendem. Najmniejsza szacowana ryzykowność tego zagrożenia, wynikać może z sytuacji życiowej respondentów w ich cyklu życiowym. Spośród wszystkich pozazawodowych rodzajów ryzyka tylko w przypadku utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego i w mniejszym stopniu tożsamości, można zauważyć różnice w stosunku do ustalonego trendu. Co zastanawiające, najniżej ryzyko utraty poczucia bezpieczeństwa szacują respondenci w wieku 41- 50 lat oraz 51 do 60 lat. Natomiast najstarsi respondenci znacznie wyżej oceniali ryzyko utraty poczucia bezpieczeństwa. Być może związane jest to ze wspominanym przez respondentów ryzykiem utraty najbliższych, które rośnie znacząco w kategorii najstarszych respondentów. Niemniej jednak trudno znaleźć jeden czynnik wyjaśniający to zróżnicowanie.

Spośród zagrożeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej istotne różnice w stosunku do ustalonego trendu można zauważyć w przypadku inwestycji w papiery wartościowe, ryzyka związanego z zaciągnięciem kredytu i ryzyka wypadku w firmie. W przypadku ryzyka związanego z kredytem można zauważyć prawidłowość, że im starszy respondent, tym wyżej szacuje ryzykowność zaciągania kredytu. W przypadku inwestycji w papiery wartościowe, jedynie respondenci w wieku 31- 40 lat wyłamują się od tej tendencji. Można więc przyjąć uogólnienie, że w przypadku ryzyka finansowego można zauważyć zbieżność między

szacowaną wielkością ryzyka i wiekiem przedsiębiorców. Nieco inaczej wygląda sytuacja w przypadku ryzyka wypadku w firmie, gdzie dwie najstarsze grupy respondentów prezentują skrajne oceny. Wyraźnie widoczne jest postrzeganie ryzyka wypadku jako wyższego przez respondentów najstarszych. Można to tłumaczyć zaobserwowaną w badaniach uzupełniających tendencją najstarszych respondentów do troski o zdrowie. Niemniej jednak materiał empiryczny w tym zakresie jest zbyt ubogi, by móc wykazać i potwierdzić tę tendencję.

5.3.3. Wykształcenie a spostrzegane ryzyko

Wykształcenie jest cechą podmiotową, nie mającą jak poprzednie charakteru biologiczno–społecznego. W dotychczasowych badaniach psychologicznych wpływ wykształcenia na postrzeganie wielkości ryzyka nie był uwzględniany. Dopiero adaptacja metod badań psychologicznych na gruncie socjologii dostarczyła istotnych danych na temat zależności między skłonnością do ryzyka, a wykształceniem.

Zmienna wykształcenia ma charakter ściśle społeczny. Jest ona jedną z ważniejszych zmiennych różnicujących jednostki, gdyż „Pytając respondenta o formalny poziom wykształcenia uzyskujemy nie tylko informację o tym, na jakim poziomie ukończył edukację, ale otrzymujemy syntetyczny wskaźnik tych wszystkich społecznych i biologicznych determinant jego zdolności emotywnych i poznawczych, które zadecydowały o tym, że nie był w stanie przyswoić sobie bardziej złożonych symbolicznie konstrukcji, oraz wszystkich potencjalnych konsekwencji zróżnicowania społecznego przekładających się na zakres, formę i intensywność partycypacji w życiu społecznym.”[491] W przypadku przedsiębiorców, wykształcenie jest oczywiście elementem różnicującym wewnątrz tę zbiorowość. Większość badań poświęconych przedsiębiorcom wskazywało na dodatnią korelację między wykształceniem a wielkością firmy. Także w niniejszych badaniach zależność ta została potwierdzona. Spośród firm o zatrudnieniu do 9 pracowników w około 40% kierowali nią przedsiębiorcy z wykształceniem wyższym, a w przypadku firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników odsetek przedsiębiorców z wykształceniem wyższym wzrastał do 90%. Co więcej, 92,6% respondentów z wykształceniem zasadniczym zawodowym kierowało firmą zatrudniającą do 9 pracowników. Można więc przyjąć,

[491] Ibidem, s. 73.

iż wykształcenie ma istotny wpływ modyfikujący szanse osiągnięcia sukcesu i rozbudowy przedsiębiorstwa.[492]

W analizowanych badaniach wielkość szacowanego ryzyka oparto na indeksie ocen prawdopodobieństwa i wielkości możliwych strat. Rozkład średnich wartości indeksu ze względu na wykształcenie przedsiębiorców obrazuje tabela 5.7.

Tabela 5.7. Rozkład średnich wartości indeksu ze względu na wykształcenie

RODZAJ RYZYKA	ZAWODOWE	ŚREDNIE	WYŻSZE ZAWODOWE	WYŻSZE MAGISTERSKIE
Bezpieczeństwo ontologiczne	7,08	6,95	7,14	7,55
Utrata poczucia tożsamości	6,93	6,93	6,86	7,72
Utrata prestiżu	7,59	7,55	8,05	7,73
Wypadki w firmie	7,48	7,42	8,09	7,84
Niezaspokojenie podstawowych potrzeb	8,33	7,53	8,45	7,68
Zaciągnięcie kredytu	8,93	7,62	7,23	8,07
Utrata miłości najbliższych	7,93	7,89	7,95	8,15
Proces globalizacji	8,59	8,31	8,41	7,96
Niedobór pracowników	8,59	8,14	8,45	8,16
Zawarcie umowy z kontrahentem	8,81	8,27	8,09	8,31
Błędne lub niepełne informacje	8,44	8,31	8,50	8,41
Bankructwo	9,41	8,81	9,14	8,71
Wzrost konkurencji na rynku	9,59	8,67	8,41	9,02
Inwestycje w papiery wartościowe	10,08	8,55	8,55	9,18
Decyzje polityczne szkodliwe dla biznesu	9,70	9,58	9,18	10,27

Uwaga: Im wyższa wartość indeksu tym wyższa szacowana ryzykowność.
W zestawieniu pominięto wyniki dla respondentów z wykształceniem podstawowym ze względu na bardzo małą liczebność tej kategorii.

Analiza uzyskanych wyników pozwala na wyróżnienie ogólnego trendu, który nie pokrywa się zbytnio z oczekiwaniami, jakie można by wysunąć w oparciu

[492] Należy pamiętać, że im większe przedsiębiorstwo, tym większe dochody właściciela.

o badania skłonności do ryzyka[493], gdzie wykształcenie zwiększało skłonność do ryzyka. Jednakże zarówno różnice w problematyce badań, badanej zbiorowości i metodzie badań powodują, że wyniki te są nieporównywalne.

Ogólna tendencja uzyskana w opisywanych badaniach wskazuje, iż najwyżej ryzyko szacują respondenci z wykształceniem zawodowym. W połowie przypadków oceniają oni ryzyko jako największe, a także ich oceny są często dużo wyższe niż pozostałych przedsiębiorców (np. inwestycje w papiery wartościowe). Szczególnie wyraźny jest ten trend w przypadku zagrożeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Drugą grupę przedsiębiorców wysoko szacujących ryzyko stanowią przedsiębiorcy z wykształceniem wyższym. Ten wynik może wydawać się zaskakujący. Dopiero jednak szczegółowa analiza wszystkich zagrożeń i zróżnicowanie ocen w poszczególnych grupach zagrożeń pozwala na pewne uogólnienia. Nieco niżej statystycznie szacują ryzykowność przedsiębiorcy z wykształceniem wyższym zawodowym.

Najniższe średnie wartości indeksu szacowanej wielkości ryzyka udzielają przedsiębiorcy z wykształceniem średnim. Średnia wartość wszystkich ich ocen jest najniższa, a równocześnie w przypadku ośmiu zagrożeń najniżej z wszystkich grup szacują wielkość ryzyka.

To ogólne zestawienie wymaga jednak uzupełnienia. Analizując uzyskane wyniki można zauważyć, że respondenci z wykształceniem wyższym wyżej szacują ryzyko związane ze sferą osobistą, niż respondenci z wykształceniem zawodowym i średnim, natomiast respondenci z wykształceniem zawodowym wyżej szacowali ryzyko związane z kierowaniem firmą. Można to wyjaśniać różnicami kompetencji i świadomości zagrożeń. Przedsiębiorcy z wykształceniem wyższym, zarówno wyższym technicznym jak i magisterskim, wyżej szacują ryzyko w sferze pozazawodowej, co można odczytywać jako większą świadomość tych zagrożeń. Nie oznacza to, iż przedsiębiorcy z wykształceniem zawodowym czy średnim nie zdają sobie z tych zagrożeń sprawy, lecz prawdopodobnie przywiązują do nich mniejszą wagę. Innym wyjaśnieniem, o którym trzeba tutaj wspomnieć, są problemy jakie mieli respondenci w wywiadach swobodnych ze zrozumieniem zagrożeń takich jak utrata poczucia bezpieczeństwa ontologicznego czy tożsamości. Można

[493] Por. J. Poleszczuk: *op. cit.*, s. 78 – 79.

przypuszczać, że respondenci z wyższym wykształceniem mogli łatwiej zrozumieć istotę zagrożenia tego typu, co przekłada się na ich wyższe oceny.

Natomiast przedsiębiorcy z wykształceniem zawodowym wyżej szacują zagrożenia związane z kierowaniem firmą. Najprawdopodobniej dlatego, że mają mniejsze kompetencje do kierowania przedsiębiorstwem. Jak ujął to jeden z przedsiębiorców: *Ja się cieszę, że mam wspólnika. Myśmy się podzielili robotą: on się zajmuje tymi wszystkimi papierami, a ja mogę w spokoju kierować firmą. (…) Wiedziałem, że ten pomysł jest dobry i że go trzeba rozwijać, ale tylko on [wspólnik – przyp. Ł.T.] wiedział co trzeba pozałatwiać.* [współwłaściciel firmy utylizującej materiały poufne, 51 lat, wykształcenie zawodowe]. Również ryzyko związane z globalizacją jest podobnie oceniane. Jest to zgodne z zasadą, iż ryzyko którego jednostki nie rozumieją jest przez nie oceniane jako wyższe. Można tutaj odwołać się do badań uzupełniających. Respondenci z wykształceniem zawodowym pytani o ryzyko związane z globalizacją często nie potrafili sformułować trafnych odpowiedzi na to pytanie.

Przedsiębiorcy z wykształceniem wyższym zawodowym postrzegali często zagrożenia związane z kierowaniem firmą niżej niż pozostali przedsiębiorcy (np. ryzyko związane z zawarciem umowy z kontrahentem, zaciągnięciem kredytu czy inwestycji w papiery wartościowe). Zdecydowanie najwyżej z wszystkich grup szacują oni ryzyko utraty prestiżu oraz niezaspokojenia podstawowych potrzeb.

Podsumowując, można powiedzieć, że wykształcenie ma wpływ na postrzeganie wielkości ryzyka. Wyższe wykształcenie ułatwia zrozumienie skomplikowanych zagrożeń związanych z kierowaniem przedsiębiorstwem, więc zwiększa poczucie kontroli nad sytuacją, a co za tym idzie, zmniejsza postrzeganą ryzykowność tych zagrożeń.

5.4. Podsumowanie badań

Podsumowanie wyników badań dotyczących ryzyka, opisywanych w niniejszym rozdziale, pozwala na udzielenie odpowiedzi na postawione wcześniej pytania badawcze.

Pierwszą z kwestii poddanych badaniu były czynniki zagrożeń wpływające na postrzeganie ryzyka. Dokładnie zaś pytanie badawcze brzmiało:

1. Jakie cechy ryzyka wpływają na postrzeganie ryzyka przez przedsiębiorców?

W badaniach wzięto pod uwagę czternaście różnych czynników, mogących wpływać na postrzeganie wielkości ryzyka. W analizie czynnikowej wyodrębnione zostały trzy główne czynniki wpływające na postrzeganie ryzyka, które wyjaśniają łącznie 78% wariancji ocen. Te czynniki to: ryzyko o dużym zasięgu (można zauważyć w ramach tego czynnika zależność między zasięgiem ryzyka a poczuciem kontrolowalności – im większy zasięg, tym niższa kontrolowalność ryzyka), ryzyko budzące lęk i ryzyko nieznane. Każdy z tych wymiarów związany jest z postrzeganą wielkością ryzyka. Innymi słowy, im większy zasięg ma ryzyko, im większy lęk wzbudza i im mniej jest znane, oceniane jest jako większe.

Na podstawie wyróżnionych czynników możliwe było wyznaczenie trójwymiarowej przestrzeni czynnikowej. Rozlokowanie w tej przestrzeni punktów odpowiadających ocenianym zagrożeniom oparte zostało o wyróżnione wymiary ryzyka (główne czynniki). Podsumowując wyniki badań, można przedstawić pobieżnie charakterystykę tych zagrożeń ze względu na ich rozlokowanie na tych trzech wymiarach.

Zagrożenia pozazawodowe jak: ryzyko utraty miłości najbliższych, utraty prestiżu, poczucia bezpieczeństwa ontologicznego i tożsamości oraz ryzyko niezaspokojenia podstawowych potrzeb, oceniane są przez przedsiębiorców jako ryzyka o raczej małym zasięgu, wzbudzające umiarkowany lęk i w większości jako nieznane narażonym na nie (zwłaszcza ryzyko utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego i ryzyko kryzysu tożsamości).

Zagrożenia związane z globalizacją postrzegane są przez przedsiębiorców jako ryzyko o bardzo dużym zasięgu i w ogóle nie wzbudzające lęku oraz jako umiarkowanie znane.

Zagrożenie ze strony katastrof naturalnych postrzegane jest jako ryzyko o bardzo dużym zasięgu i wzbudzające bardzo duży lęk, ale raczej znane.

Zagrożenia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej stanowiły większość ocenianych zagrożeń, dlatego konieczne jest pogrupowanie ich na pewne obszary zagrożeń.

Zagrożenia związane z ryzykiem prawnym i politycznym (ryzyko związane z decyzjami politycznymi szkodliwymi dla biznesu, ryzyko związane z niejasnym

prawem, ryzyko podatków uderzających w firmę, ryzyko kontroli z Urzędu Skarbowego i ryzyko związane z podpisaniem umowy) postrzegane są niejednakowo. Ryzyko decyzji politycznych szkodliwych dla biznesu i niejasnych przepisów prawnych postrzegane są jako zagrożenia o stosunkowo dużym zasięgu, wzbudzające umiarkowany lęk i umiarkowanie znane . Natomiast ryzyko związane z podatkami i kontrolą z Urzędu Skarbowego postrzegane są jako ryzyka o przeciętnym zasięgu (przy czym ryzyko związane z niekorzystnymi podatkami na wymiarze zasięgu oceniane jest znacznie wyżej) i umiarkowanie znane. Różnią się ocenami na wymiarze ryzyka nieznanego. Decyzje podatkowe niekorzystne dla biznesu są przez przedsiębiorców postrzegane jako zdecydowanie znane, natomiast kontrola z Urzędu Skarbowego pod tym względem oceniana jest jako znacząco mniej znana. Ostatnie ryzyko prawne – podpisanie umowy – konsekwentnie jest przez przedsiębiorców oceniane jako ryzyko o małym zasięgu, nie wzbudzające lęku i jako dobrze znane.

Zagrożenia związane z działaniami rynkowymi (ryzyko wzrostu konkurencji na rynku, pojawienia się nowej konkurencji, dumpingu oraz ryzyko inwestycyjne) oceniane są bardziej spójnie. Zdecydowanie wyróżnia się tylko ryzyko związane z inwestycjami, które jest oceniane jako zagrożenie o małym zasięgu, nie budzące lęku i dobrze znane. Natomiast ryzyko zaostrzenia się konkurencji rynkowej, pojawienia się nowej konkurencji oraz dumpingu postrzegane są jako zagrożenia o umiarkowanie dużym zasięgu, wzbudzające nieduży lęk i umiarkowanie znane (jedynie ryzyko ze strony nowych konkurentów oceniane jest jako zdecydowanie bardziej znane niż pozostałe).

W zakresie ryzyk finansowych (ryzyko zaciągnięcia kredytu, ryzyko kursowe, ryzyko utraty płynności finansowej i ryzyko bankructwa) można zauważyć duże zróżnicowanie ocen. Ryzyko związane z zaciąganiem kredytów jest przez przedsiębiorców postrzegane jako ryzyko o raczej niewielkim zasięgu, raczej nie budzące lęku i raczej znane. Natomiast ryzyko związane z wahaniami kursów walut przedsiębiorcy postrzegali inaczej: jako ryzyko o umiarkowanym zasięgu i wzbudzające umiarkowany lęk, a jednocześnie jako umiarkowanie znane. Ryzyko utraty płynności finansowej i ryzyko bankructwa są ze sobą ściśle związane, nie jest więc zaskakujące, że są podobnie postrzegane przez przedsiębiorców jako ryzyka o umiarkowanym zasięgu, budzące umiarkowanie duży lęk (przy czym ryzyko bankructwa znacząco wyższy) i jako raczej znane.

Odmiany ryzyka personalnego (ryzyko złego doboru pracowników, utraty cennych pracowników, niskiej wydajności pracowników i nadmiernej fluktuacji) oceniane są względnie jednorodnie, jako zagrożenia o raczej małym zasięgu, budzące umiarkowany lęk i umiarkowanie znane.

Ryzyko wypadku w firmie jest przez przedsiębiorców oceniane jako ryzyko o umiarkowanym zasięgu, budzące duży lęk i raczej znane.

Ryzyko awarii urządzeń w firmie oceniane jest przez respondentów jako zagrożenie o raczej małym zasięgu, wzbudzające raczej niewielki lęk i raczej znane.

Ryzyko ze strony nowych technologii jest przez przedsiębiorców postrzegane jako zagrożenie o dużym zasięgu, budzącym niewielki lęk i zdecydowanie nieznane.

Ryzyko uzyskania błędnych lub niepełnych informacji jest przez przedsiębiorców postrzegane jako zagrożenie o umiarkowanym zasięgu i budzące umiarkowany lęk, a jednoczenie jako stosunkowo nieznane.

Na zakończenie warto podkreślić, że żadne z zagrożeń nie zostało konsekwentnie wysoko ocenione na wszystkich trzech wymiarach. Natomiast ryzyko związane z zaciąganiem kredytu, inwestycjami i zawarciem umowy z partnerem biznesowym, uzyskały niskie oceny na każdym z wymiarów.

Obok cech zagrożeń na postrzeganie ryzyka mają wpływ także cechy podmiotu oceniającego wielkość danego ryzyka. W niniejszych badaniach także ten aspekt został poddany badaniu. Dokładnie pytanie badawcze odnoszące się do wpływu cech podmiotu brzmiało:

2. Jak cechy podmiotowe wpływają na postrzeganą wielkość ryzyka?

Odpowiedź na to pytanie wymaga w rzeczywistości udzielenia odpowiedzi na wszystkie pytania szczegółowe.

a) Jak płeć respondentów wpływa na postrzeganą wielkość ryzyka?

Badania wykazały, że płeć jest zmienną wyraźnie różnicującą postrzeganie wielkości ryzyka. Kobiety postrzegające ryzyko przypisują mu wyższą wartość niż mężczyźni. Zasada ta potwierdziła się w przypadku większości poddawanych ocenie zagrożeń. Co więcej, w oparciu o uzyskane dane można stwierdzić, że im wyżej szacowana jest wielkość danego ryzyka, tym większe są różnice ocen między przedstawicielami obu płci. Ujmując uzyskane wyniki w świetle dotychczasowych

badań i przyjętych założeń teoretycznych, można stwierdzić, że płeć ma duży wpływ modyfikujący spostrzeganie ryzyka, także w grupie przedsiębiorców. Kobiety prowadzące własną działalność gospodarczą, można uznać za kobiety samodzielne i niezależne. Nie zmienia to jednak faktu, że podobnie jak w przypadku innych grup społecznych, także te kobiety szacują ryzyko wyżej niż mężczyźni. Drugim wnioskiem, jaki można wysnuć w oparciu o te wyniki, jest stwierdzenie, że przynajmniej w kwestii postrzegania ryzyka, nie potwierdza się założenie, że kobiety prowadzące własne firmy posiadają takie same predyspozycje psychiczne jak mężczyźni.

b) Jak wiek respondentów wpływa na postrzeganą wielkość ryzyka?

W przypadku zmiennej wieku, można zauważyć specyficzne prawidłowości. W większości przypadków najmłodsi przedsiębiorcy postrzegali ryzyko jako najmniejsze, jednakże wielkość spostrzeganego ryzyka nie rosła wraz z wiekiem. Kategorią wiekową, która oceniała wielkość ryzyka nieco wyżej niż najmłodsi respondenci byli właśnie najstarsi przedsiębiorcy. Najwyżej ryzyko oceniali przedsiębiorcy w wieku 31- 40 lat oraz 51 – 60 lat. Wyniki te można interpretować w kontekście cyklu życiowego jednostek. Przedsiębiorcy są specyficzną grupą, różniącą się niektórymi cechami od reszty społeczeństwa. Ci przedsiębiorcy, którzy są najstarsi najczęściej pracują nie tyle z konieczności, ile z własnego wyboru. Są to więc jednostki, które różnią się od innych grup społecznych. Najczęściej nie mają już zobowiązań rodzinnych i mogą pozwolić sobie na podjęcie większego ryzyka. Natomiast grupy wiekowe przedsiębiorców postrzegających ryzyko jako największe, to przedsiębiorcy, którzy są w wieku o dużych zobowiązaniach rodzinnych i zawodowych. Przedsiębiorcy w wieku 31 – 40 lat są w okresie wzmożonego wysiłku związanego z procesem reprodukcji i wychowania dzieci oraz czasu awansu i budowania swoich karier zawodowych (w tym wypadku rozwoju własnych przedsiębiorstw). Natomiast grupa przedsiębiorców w wieku 51 – 60 lat, to respondenci ponoszący duży wysiłek związany z usamodzielnianiem się dzieci i rozpadem rodziny w jej dotychczasowym kształcie, natomiast jednocześnie znajdują się też w wieku przedemerytalnym (lecz jeszcze zbyt odległym, by mogli podjąć większe ryzyko). Innymi słowy, respondenci z tych grup wiekowych ponoszą duże

zobowiązania społeczne, które mogą wpływać na zawyżanie wielkości spostrzeganego ryzyka. Jak ujął to Jan Poleszczuk: „grają o większe stawki”[494].

c) Jak wykształcenie respondentów wpływa na postrzeganą wielkość ryzyka?

Wykształcenie jest cechą podmiotową, która nie pojawiała się w badaniach psychologicznych nad postrzeganiem ryzyka, a jedynie w badaniach skłonności do podejmowania ryzyka. Ogólne tendencje jakie można było zaobserwować w niniejszych badaniach to: najwyżej ryzyko szacują respondenci z wykształceniem zawodowym i wykształceniem wyższym magisterskim, lecz zauważalnie inne są obszary ryzyka, które postrzegają jako szczególnie ryzykowne. Przedsiębiorcy z wykształceniem zawodowym najwyżej oceniają zagrożenia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, a przedsiębiorcy z wykształceniem wyższym zagrożenia związane ze sferą osobistą. Najniżej szacują ryzyko respondenci z wykształceniem średnim.

Także cechy sytuacyjne wpływają na postrzeganie wielkości ryzyka przez przedsiębiorców. Pytanie badawcze dotyczące czynników sytuacyjnych brzmiało:

3. Jak cechy sytuacyjne ryzyka wpływają na postrzeganie jego wielkości?

Przyjęta metoda analizy polegała na porównaniu rozkładu ocen wielkości zagrożeń przy pomocy dwóch indeksów. Pierwszy, oparty był o dwie cechy zagrożeń, jak wielkość potencjalnych strat i prawdopodobieństwo niepowodzenia (model SEU), drugi obejmował dwie powyższe cechy oraz zależność wyniku końcowego od sprawności i decyzji aktora. Porównanie obu rozkładów pozwala stwierdzić, iż trzeci z wyszczególnionych czynników sytuacyjnych ma znacznie mniejszy wpływ na postrzeganie wielkości ryzyka, niż dwa podstawowe czynniki wyróżnione już w paradygmacie aksjomatycznym podejścia do ryzyka. Innymi słowy, największy wpływ na postrzeganie wielkości ryzyka mają: ocena wielkości możliwych skutków

[494] Ibidem, s. 80.

negatywnych związanych z tym ryzykiem i ocena prawdopodobieństwa zajścia tych skutków.

Zakończenie

Choć w każdym z rozdziałów prezentujących wyniki badań zostały one podsumowane w ich końcowej części, a na pytania badawcze została udzielona odpowiedź, jedno zagadnienie wciąż nie zostało rozważone. To problem relacji między wielkością zaufania, a ryzyka. Nie był on głównym celem tej pracy, a badania były realizowane w taki sposób, że bezpośrednie porównanie jest niełatwe. Jednakże, mimo wszystko, można na podstawie badań i porównania uzyskanych wyników pokusić się o rozpatrzenie tego problemu. Trzeba jednak mieć na uwadze ogólnikowy charakter tego porównania wynikający z różnych skal stosowanych do pomiaru i różnic koncepcyjnych. Mając na uwadze nieco spekulacyjny charakter tego porównania, należy potraktować te rozważania jako pewne luźne wnioski, które można wyciągnąć z poniższych badań.

Uzyskane wyniki nie pozwalają w jednoznaczny sposób potwierdzić któregokolwiek z przypuszczeń teoretycznych dotyczących wzajemnej relacji zaufania i ryzyka, przedstawionych w rozdziale drugim. Przyglądając się wynikom badań można jednak zauważyć pewne zależności.

Najwyżej na skali wielkości ryzyka oceniane było ryzyko niekorzystnych dla biznesu decyzji politycznych, jednakże nie wzbudza ono dużego lęku badanych. Postrzegane jest za to jako ryzyko o dużym zasięgu. Natomiast zaufanie wobec różnych obiektów zaufania ze sfery polityki jest konsekwentnie niskie. Zarówno zaufanie wobec ministrów jest najniższe spośród wszystkich ocenianych ról, jak i zaufanie wobec rządu i sejmu jest najniższe wśród wszystkich ocenianych instytucji. Co więcej, nieufność wobec polityków deklaruje aż 70% badanych. W tym więc przypadku niski poziom zaufania przekłada się na duże ryzyko.

Pewną podobną zbieżność można zauważyć w przypadku sfery bankowości. Ryzyko związane z bankami to ryzyko kredytowe. Ryzyko zaciągnięcia kredytu w hierarchii zagrożeń znalazło się w środku stawki (6. pozycja na 15 ocenianych zagrożeń), jednakże w przestrzeni ryzyka jednoznacznie oceniane było jako ryzyko o małym zasięgu, nie budzące lęku i raczej znane. Innymi słowy, żaden z ważnych wymiarów nie wpływał na ocenę wielkości ryzyka, więc ryzyka tego nie można uznać za zbyt wysokie. Natomiast raczej duże okazało się zaufanie zarówno wobec finansistów (wśród poddawanych ocenie ról nie było bankierów, lecz byli maklerzy),

jak i zaufanie wobec banków (bank jest instytucją cieszącą się największym zaufaniem). Także zaufanie wobec systemu bankowego jest wyższe niż wobec innych systemów (ponad 70%), a bankructwo banku jest postrzegane jako bardzo mało prawdopodobne.

Powyższe przykłady zdają się potwierdzać przypuszczenie, że zaufanie jest mechanizmem redukującym ryzyko. Innymi słowy, im wyższe zaufanie tym niższe ryzyko. Jednakże nie wszystkie dające się rozpatrzyć przypadki zdają się potwierdzać tę zależność. W badaniach ilościowych, respondenci oceniali ryzyko kontroli z Urzędu Skarbowego. Ryzyko to postrzegane jest jako zagrożenie o umiarkowanym zasięgu, wzbudzające umiarkowany lęk i raczej znane. Nie można więc uznać go za szczególnie wysokie ryzyko. Jednakże oceny zaufania wobec Urzędu Skarbowego jako instytucji nie są wysokie, natomiast zaufanie wobec urzędników jest jeszcze niższe. Co więcej, w wywiadach pogłębionych w przypadku Urzędu Skarbowego uzyskano dużo materiału, który wskazuje na pewne trudności związane z porównywaniem poziomu zaufania i ryzyka. Ogólny wniosek jaki można wysunąć, brzmi: zaufanie odnosi się do konkretnych obiektów, natomiast ryzyko odnosi się do pewnych sytuacji zagrożenia. Respondenci pytani o zaufanie i ryzyko związane z Urzędem Skarbowym, niejednokrotnie mieli problemy z udzieleniem odpowiedzi. Często wskazywali, że ryzyko związane z Urzędem Skarbowym jest zróżnicowane. Samego Urzędu Skarbowego nie można uważać za ryzykowny. Choć opinie na jego temat były zarówno pozytywne, jak i negatywne, to ryzyko kontroli nie było przez respondentów oceniane jako duże. Natomiast ryzykowne były dla respondentów sytuacje, kiedy Urząd Skarbowy nie wywiązywał się na czas ze swoich zobowiązań, blokując przedsiębiorcom możliwość zaciągania kredytów lub zmniejszając ich wiarygodność wobec innych partnerów, z powodu trwającego postępowania. Podobnie respondenci czasem dokonywali rozróżnienia obiektów zaufania w ramach Urzędu Skarbowego (odróżniali zaufanie pozycyjne do urzędników, od zaufania instytucjonalnego do samego urzędu). *Trudno mi odpowiedzieć na pytanie o ryzyko związane z Urzędem Skarbowym. To jest tak, że różne są działania przez Urząd podejmowane i różne są sytuacje. Jako takiego Urzędu Skarbowego nie można rozpatrywać jako ryzyka. Ryzykowne są tylko sytuacje, skutki działań tego Urzędu. (…)* [Urząd – przyp. Ł.T.] *jest potrzebny, ale tylko kontrola może być ryzykowna lub nie. A w przypadku kontroli to też nie od Urzędu zależy, tylko, czy my dopełniliśmy formalności. (…)Ryzykowne są nieprzewidywalne decyzje Urzędu, np. czy to, co*

dołożyliśmy do odszkodowania możemy liczyć jako koszt? [prezes firmy świadczącej usługi w branży energetyki, lat 46, wykształcenie wyższe].

Podsumowując te rozważania, można powiedzieć, że choć charakter uzyskanych danych nie pozwala na jednoznaczną weryfikację relacji wzajemnej wielkości postrzeganego ryzyka i zaufania, można stwierdzić, że jednak istnieje pewna zależność pomiędzy wielkością postrzeganego ryzyka i wielkością zaufania. Zależność ta wydaje się mieć charakter odwrotnie proporcjonalny.

Rozpatrując uzyskane wyniki badań, należałoby się zastanowić, na ile słuszny był wybór takich, a nie innych ujęć teoretycznych analizowanych zagadnień oraz jakie są słabe strony przyjętych modeli teoretycznych.

Po pierwsze, trzeba wyraźnie stwierdzić, iż obydwa modele teoretyczne sprawdziły się empirycznie, tzn. pozwoliły dostarczyć trafnych odpowiedzi na postawione pytania badawcze. Teoria zaufania Piotra Sztompki pozwoliła na zidentyfikowanie obiektów zaufania, ogólnego profilu oczekiwań przedsiębiorców, kryteriów szacowania wiarygodności w relacji zaufania oraz preferowanych przez przedsiębiorców substytutów zaufania. Z pewnością dane te można wykorzystać w badaniach porównawczych z innymi grupami społeczno-zawodowymi.

Trzeba także zauważyć, że badania wykazały również pewne braki przyjętego modelu teoretycznego. W realizowanych, jako badania uzupełniające, wywiadach pogłębionych pojawił się wątek, który w teorii Piotra Sztompki nie był szczególnie mocno rozbudowany, a raczej należałoby powiedzieć, nie był rozbudowany. Problemem tym jest kwestia, którą można by za Jamesem Colemanem nazwać zaufaniem zapośredniczonym. Badania przygotowane były w oparciu o teorię zaufania wyłożoną w pracy Piotra Sztompki: *Trust: A Sociological Theory*. W pracy tej wątkowi zaufania zapośredniczonego nie zostało poświęcone zbyt wiele uwagi. Głównie koncentruje się ona na kwestii wtórnych obiektów zaufania, tj. takich instytucji lub osób, które uwiarygodniają pierwotne obiekty zaufania. Również w realizowanych badaniach poruszony został problem określenia wiarygodności instytucji uwiarygodniających system społeczny. Jednakże model ten nie rozwiązuje problemów relacji zaufania zapośredniczonego na poziomie jednostkowym. W trakcie powstawania niniejszej pracy, kiedy badania zostały już zrealizowane, ukazała się rozszerzona, polskojęzyczna wersja wspomnianej pracy pt.: *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. W pracy tej dodany został rozdział „Geometria zaufania", w którym

autor przedstawił koncepcję kręgów wiarygodności i zaufania oraz sieci i łańcuchów zaufania.

Wnioski podobne do autora można także wysnuć w niniejszej pracy na podstawie analizy materiału z badań uzupełniających. W wywiadach respondenci wskazywali, że problem wiarygodności i zaufania odnosi się nie tylko do danej jednostki. Problem zaufania w relacjach biznesowych obejmuje także świadome i nieświadome relacje zaufania zapośredniczonego, w które wchodzą przedsiębiorcy, gdy zaufają swojemu partnerowi. Najlepiej przedstawił to jeden z badanych, mówiąc: *To, że ufam swojemu kontrahentowi jest w miarę oczywiste. Ale ufając mu, ryzykuję to, komu on ufa. To jest sytuacja takiego łańcucha zaufania: ja ufam mojemu kontrahentowi, on ufa następnemu, a ten znów następnemu i znów i znów następny następnemu. Ja mogę, co najdalej znać niektórych [kontrahentów – przyp. Ł.T.] mojego kontrahenta. A jak daleko to sięga? Jak tam gdzieś ktoś komu nie zapłaci, to to leci po tym łańcuszku (…) aż trafi do mnie.* [właściciel zakładu poligraficznego, lat 35, wykształcenie średnie].

Przedsiębiorcy sami, niezależnie od siebie, wskazywali pojęcie „łańcuszek nieszczęść" na opisanie sytuacji, kiedy po kolei zawiedzione zostaje zaufanie poszczególnych partnerów spowodowane brakiem regulacji płatności w terminie.

Przedsiębiorcy znacznie mniej chętnie wypowiadali się na temat sieci zaufania. W zasadzie tylko w branży budowlanej, w dwóch przypadkach, respondenci wskazywali na występowanie pewnej wspólnoty zaufania. *Ja z nim nawet miałem robić interesy, ale to jest taka firma jaka jest. Ale zawsze płacą i wszyscy tutaj w branży sobie możemy ufać, bo jak by raz ktoś się wyłamał, to wyleci z kółeczka. Więc jak mi zalegał za cement trzy miesiące, to czekałem, teraz mi dał połowę, resztę da potem. I ja wiem, że da. (…) I to nie jest żaden układ, bo my tu nic nie podpisywaliśmy. Kiedyś było spotkanie w OIPH*[495]*, tośmy się poznali. Oni mieli nawet organizować te środowisko, ale nic z tego nie wyszło. Tyle, że się poznaliśmy. Tu nie było żadnych dokumentów, nikt nic ni podpisywał. A Pani Ł., jak mąż zmarł, jak przejmowała firmę, to konta poblokowali, tośmy ją kredytowali ponad pół roku. To ją firma D. spłaciła w połowie, bo im mają zimą robić remont biur.* [właściciel składu budowlanego, lat 55, wykształcenie średnie]. Wywiady zrealizowane zostały także

[495] Okręgowa Izba Przemysłowo Handlowa w Tychach.

w dwóch z wymienionych przez respondenta firmach, jednakże żaden z respondentów nie udzielił podobnych informacji.[496]

Problem zaufania zapośredniczonego z całą pewnością jest ważnym elementem, bez którego teoria zaufania nie może się obejść. Można jednak odnieść wrażenie, że koncepcja geometrii zaufania dodana została do teorii Piotra Sztompki nieco później i nie jest z nią wyraźnie zintegrowana. By zakończyć wątek zaufania zapośredniczonego, należy przywołać pewien istotny element, który pojawił się zarówno w kwestii zaufania jak i ryzyka. Przedsiębiorcy, opisując funkcjonowanie łańcucha zaufania, wskazywali na brak kontroli z tym związany, a więc na rosnące ryzyko. Właśnie kwestia poczucia kontroli i sprawstwa jest wątkiem, który pojawiał się już w różnych miejscach niniejszej pracy.

Model teoretyczny oparty na dorobku teorii psychologicznej sprawdził się także empirycznie. Zastosowanie metod paradygmatu psychometrycznego pozwoliło na zidentyfikowanie najważniejszych czynników wpływających na postrzeganie ryzyka. W oparciu o doświadczenia zdobyte w trakcie badań, można postulować weryfikację listy czynników wpływających na postrzeganie ryzyka przedstawianych respondentom. Mimo faktu, że przyjęta za badaniami Maryli Goszczyńskiej i Tadeusza Tyszki lista czternastu wymiarów ryzyka dostarczyła cennych empirycznie danych, można rozważyć rozszerzenie i zmianę branych pod uwagę wymiarów (np. o wymiary zagrożeń specyficzne dla ryzyk ekonomicznych). Wywiady pogłębione ujawniły także pewne słabe strony przyjętego modelu teoretycznego. Istotnym czynnikiem, który ma wpływ na postrzeganie ryzyka, jest stawka ryzyka. Nie chodzi jednak tylko o wielkość tego, co można stracić, lecz także o charakter tego, co można stracić. W publikacjach psychologicznych pojawiają się najczęściej cztery główne rodzaje ryzyka wyróżniane ze względu na to, co jednostka może stracić: ryzyko finansowe, ryzyko zdrowotne, ryzyko społeczne i ryzyko etyczne. W przypadku ryzyka finansowego stawką ryzyka są pieniądze lub dobra materialne, które jednostka może stracić; w przypadku ryzyka zdrowotnego stawką jest zdrowie lub życie, które można stracić w razie niepowodzenia; społeczne - to ryzyko utraty twarzy, poważania, szacunku innych; ryzyko etyczne to typ ryzyka, gdzie stawką jest samoocena jednostki. Jednakże w praktyce badań psychologicznych, tych rodzajów ryzyka nie bierze się pod uwagę jako elementów wpływających na jego postrzeganie.

[496] Wywiad, z którego pochodził powyższy cytat zrealizowany został jako przedostatni.

Na podstawie wielu wywiadów można stwierdzić, że kwestia tego, co jest przedmiotem ryzyka, ma dla badanych istotne znaczenie w ocenie wielkości i znaczenia danego zagrożenia. Z pewnością charakter potencjalnych strat jest ważną zmienną, o którą należałoby rozszerzyć model. Niewątpliwe też kwestia ta wymaga dalszych badań.

Podsumowując krótko powyższe rozważania dotyczące zrealizowanych badań, należy zauważyć, że choć uzyskane wyniki nie pozwalają wykazać jednoznacznie relacji między postrzeganą wielkością ryzyka, a wielkością deklarowanego zaufania, można zauważyć prawidłowość polegającą na odwrotnej proporcjonalności wielkości zaufania i ryzyka (im większe ryzyko tym mniejsze zaufanie i odwrotnie). Ponadto, przyjęte modele sprawdziły się i stosowanie ich w badaniach powinno dostarczać cennych danych. W przypadku każdego z modeli teoretycznych zauważyć można pewne czynniki, które należałoby włączyć w zakres modelu teoretycznego. Na zakończenie można odnieść uzyskane wyniki do ogólniejszych rozważań teoretycznych związanych z problematyką zaufania i ryzyka.

Ważnym elementem związanym z ryzykiem i zaufaniem jest kwestia działania. Kwestią, która czasem sprawiała respondentom kłopot, było rozróżnienie działań własnych od działań innych. O ile w przypadku zaufania nie sprawiało to respondentom kłopotu, o tyle w przypadku ryzyka, respondenci niejednokrotnie dostrzegali ryzyko płynące ze strony działań innych, rzadziej zaś ryzyko płynące z ich własnych działań i decyzji. Odnosząc powyższe wnioski do zaproponowanego w drugim rozdziale teoretycznego połączenia zaufania i ryzyka jako przeciwstawnych biegunów osi działania, można stwierdzić, iż relacje te koniecznie należy rozpatrywać jako relacje podmiotowo–podmiotowe z zapośredniczeniem przez przedmiot. Przedmiot ryzyka okazał się być bowiem elementem niedocenionym w przyjętym w badaniach modelu teoretycznym. Ponadto zaś, problem działania wyraźnie odnosi się do kwestii działań obu stron interakcji. Jednakże powyższe badania dostarczyły także innej wskazówki, którą należy wziąć pod uwagę w rozważaniach teoretycznych: poczucia kontroli i sprawstwa.

Przede wszystkim zaś należy zauważyć, iż mimo nieuwzględnienia tego czynnika przez model teoretyczny zaufania, kwestia kontroli nad działaniem i jego skutkami pojawiła się w wypowiedziach respondentów dotyczących zaufania zapośredniczonego. Także w badaniach dotyczących ryzyka, kwestia kontroli

nad skutkami i dobrowolności podejmowania ryzyka stały się składnikami najważniejszego z czynników wpływających na postrzeganie ryzyka. Co ciekawe, zmienne te wchodziły w skład najważniejszego czynnika zarówno w badaniach tutaj opisywanych, jak i Maryli Goszczyńskiej i. in., oraz badaniach Paula Slovica i in., zrealizowanych w USA. Także w wywiadach pogłębionych kwestia stopnia poczucia kontroli nad zagrożeniem, poczucia sprawstwa, a w mniejszym stopniu dobrowolności, związana była z postrzeganiem danych zagrożeń jako ryzykowne lub nie. Również w odniesieniu do zaufania można dostrzec znaczenie, jakie przedsiębiorcy przypisywali kwestii kontroli wśród kryteriów szacowania wiarygodności. Czynnik ten pojawiał się w wielu miejscach i jego znaczenie wydaje się być nie do przecenienia. Jednakże nie jest jasne, czy czynnik poczucia kontroli jest cechą trwale związaną z ryzykiem i zaufaniem, czy też jest to istotny czynnik osobowościowy przedsiębiorców, który wpływa także na postrzeganie wielkości ryzyka i gotowość do zaufania. Dopiero badania porównawcze w innych grupach społeczno–zawodowych lub badania na ogóle społeczeństwa pozwolą odpowiedzieć na to pytanie.

Jakie byłoby zatem znaczenie poczucia kontroli? Jeśli przyjąć związek poczucia kontroli i poczucia sprawstwa, wydaje się to być dobrym elementem uzupełniającym rozważania teoretyczne odnośnie relacji ryzyka i zaufania. Znaczenie działania dla zaufania i ryzyka było już podnoszone[497]. Poczucie kontroli nad skutkami działań, poczucie sprawstwa są nieodłącznymi elementami działania. Być może tylko takie działania, które są postrzegane przez jednostki jako kontrolowalne, jako zależne od nich, mogą być rozpatrywane w kontekście zaufania i ryzyka, a sytuacje, gdy jednostka nie odczuwa kontroli nad własnymi działaniami, wpisują się w opozycję przekonania i niebezpieczeństwa, w rozumieniu Luhmanna. Wpisywałoby się to w rozróżnienie dyskursu aktywności i bierności. W sytuacji, gdy jednostce brakuje poczucia sprawstwa, odwołuje się ona do dyskursu losu, poglądu opatrznościowego (w rozumieniu Sztompki) albo inaczej dyskursu bierności (w rozumieniu Luhmanna): jednostka biernie oczekuje niebezpieczeństw, ponieważ nic nie może zrobić, by im zapobiec, a na drugim biegunie jednostka nie rozważa alternatyw, gdyż jest przekonana np. o opiece opatrzności lub sprzyjającej jej fortunie. W przeciwieństwie do tej sytuacji, gdy jednostka odczuwa zależność skutków od własnych działań,

[497] Por. N. Luhmann: *Familiarity*…, s. 100.

wchodzi w dyskurs aktywności. Rozpatruje sytuacje jako ryzykowne, jako skutki własnych decyzji, a na drugim biegunie obdarza zaufaniem różnego rodzaju obiekty. Należy pamiętać, że zarówno w przypadku osi działania jak i osi bierności sytuacje skrajne są niezwykle rzadkie: rzadko bowiem jednostki mają bezgraniczne zaufanie lub są w sytuacji absolutnego ryzyka. Podobnie rzadko jednostki bezczynnie oczekują nieszczęścia, lub bezgranicznie wierzą, że nic im nie grozi. W odniesieniu do tak zdefiniowanych osi działania i bierności można przytoczyć zaproponowany przez Anthony'ego Giddensa podział reakcji adaptacyjnych na ryzyko o wielkim zasięgu, ale małym prawdopodobieństwie[498]. Wyróżnione reakcje adaptacyjne to: pragmatyczna akceptacja, podtrzymywany optymizm, cyniczny pesymizm i radykalne zaangażowanie. Wyróżnione przez Giddensa postawy pokrywają się z zaproponowanymi osiami podziału, choć szczegóły wymagają jeszcze dopracowania.

Na zakończenie można stwierdzić, że choć badania ilościowe pozwoliły udzielić odpowiedzi na pytania badawcze i potwierdziły zasadność stosowania wybranych modeli teoretycznych, to badania jakościowe, które pełniły w niniejszym projekcie funkcję pomocniczą, pozwoliły na postawienie kolejnych ważnych pytań. W całości projekt badań wskazał na kolejny ważny element rzeczywistości, który silnie związany jest z relacją między zaufaniem a nieufnością.

[498] Por. A. Giddens: *The Consequences…,* s. 135 – 137.

Aneks 1. Kwestionariusz wywiadu

RYZYKO I ZAUFANIE W DOŚWIADCZENIU PRZEDSIĘBIORCÓW

Szanowna Pani, Szanowny Panie,

Proszę uprzejmie o wzięcie udziału w badaniach pt. „Zaufanie i ryzyko w doświadczeniu przedsiębiorców". Celem badania jest poznanie sposobu postrzegania zaufania i ryzyka przez przedsiębiorców. Badanie jest anonimowe, a uzyskane wyniki będą służyły tylko do naukowych opracowań liczbowych. Badania prowadzone są wśród 300 losowo wybranych firm w Tychach przez studentów socjologii Uniwersytetu Śląskiego, którzy w ten sposób odrabiają swoje wakacyjne praktyki terenowe.

Pyt. 1	**Proszę wskazać 3 osoby z podanej listy, do których ma Pan(i) największe zaufanie.** *Proszę wpisać obok pozycji 1, 2, 3 wg hierarchii ważności.* a) przyjaciel b) sąsiad c) współmałżonek/ partner życiowy d) rodzeństwo e) współpracownik/ kolega z pracy f) rodzice g) teściowie h) dziadek/ babcia i) dzieci j) inne (jakie?)……
Pyt. 2	**Proszę podać od 3 do 5 przedstawicieli profesji, do których ma Pan(i) największe zaufanie.** *Proszę wpisać sens wypowiedzi (nazwy zawodów).*
	a) …… b) …… c) …….. d) ……. e) ……

Pyt. 3 **Proszę spróbować ocenić podane niżej grupy zawodowe w zależności od zaufania, jakim darzy Pan(i) ich przedstawicieli**. *Proszę zakreślić wybrane przez respondenta pola.*

	Zupełnie nie mam zaufania	**Mam małe zaufanie**	**Mam średnie zaufanie**	**Mam duże zaufanie**	**Mam całkowite zaufanie**
Minister	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Dyrektor fabryki	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Ksiądz	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Właściciel małego sklepu	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Górnik	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Inżynier pracujący w fabryce	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Dziennikarz	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Oficer zawodowy	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Rolnik indywidualny	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Nauczyciel	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Lekarz	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Robotnik wykwalifikowany	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Urzędnik	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Robotnik budowlany niewykwalifikowany	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Profesor uniwersytetu	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Manager	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Informatyk	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Sędzia sądowy	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Policjant	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Radca prawny	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Sportowiec	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Makler giełdowy	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

Pyt.4 **Czy zgadza się Pan(i) ze zdaniem:**

„Większości ludzi można ufać”

a) tak

b) nie

Pyt. 5 **Jaką wagę przywiązuje Pan(i) do niżej wymienionych kryteriów w przypadku określania wiarygodności innych ludzi? Proszę uszeregować je w skali 1-9 według kryterium ważności przyjętego przez Pana(ią)** (1-najważniejsze, 9-najmniej ważne). *Przedstawić kartę respondenta nr 1.*

a) opinia/ poręczenie znajomych
b) sukces zawodowy
c) dyplom prestiżowej uczelni
d) wygląd zewnętrzny/ prezencja
e) sposób zachowywania się
f) płeć
g) wiek
h) pochodzenie etniczne
i) aktualne osiągnięcia, dokonania

1	2	3	4	5	6	7	8	9
…	…	…	…	…	…	…	…	…

Pyt. 6 **Z poniższych sytuacji, proszę wskazać 3 najbardziej prawdopodobne.** *Proszę wpisać wybrane przez respondenta literowo oznaczone podpunkty do kratek tabeli (przy czym 1 oznacza najbardziej prawdopodobną sytuację) i przedstawić kartę respondenta nr 2.*

a) awaria telefonu
b) dłuższa przerwa w dostawach wody
c) dłuższa przerwa w dostawach prądu
d) załamanie się komunikacji publicznej (brak kilku autobusów pod rząd, awaria tramwajów, kolei)
e) katastrofa lotnicza spowodowana błędem pracownika kontroli lotów
f) dłuższa przerwa w dostępie do Internetu
g) krach na rynkach finansowych
h) bankructwo banku, w którym masz pieniądze
i) lekarski błąd w sztuce powodujący trwały uszczerbek na zdrowiu
j) awaria oczyszczalni ścieków

1	2	3
…	…	…

Pyt. 7 **Jakimi cechami Pani(a) zdaniem winien charakteryzować się: partner w interesach, przyjaciel, lekarz, podwładny i prawnik**? *Czytać po jednej roli!*
Proszę zakreślić wybrane przez respondenta cechy i przedstawić kartę respondenta nr 3.

	Przewidywalny	Kompetentny	Wydajny	Zdyscyplinowany	Niezawodny	Przestrzegający prawa	Sprawiedliwy	Uczciwy	Podzielający moją religię	Podzielający moją ideologię	Prawdomówny	Pomocny
Partner w interesach	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**
Przyjaciel	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**
Lekarz	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**
Podwładny	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**
Prawnik	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**

Pyt. 8

Czy zgadza się Pan(i) ze zdaniem: *Proszę zaznaczyć wybraną przez respondenta odpowiedź. Odpowiedzi nie czytamy, dopiero przy braku odpowiedzi lub odpowiedzi nie na temat przedstawiamy mu propozycje odpowiedzi jak w kafeterii.*

Nauka jest najlepszą metodą dochodzenia do prawdy

a) Zgadzam się
b) Nie zgadzam się
c) Trudno powiedzieć

Egzaminy są najlepszym sposobem sprawdzania wiedzy studentów.

a) Zgadzam się
b) Nie zgadzam się
c) Trudno powiedzieć

Proces sądowy jest najlepszą metodą osiągnięcia sprawiedliwego załatwienia sprawy.

a) Zgadzam się
b) Nie zgadzam się
c) Trudno powiedzieć

Wolny rynek jest najlepszym sposobem zapewnienia najlepszych i najtańszych produktów konsumentom.

a) Zgadzam się
b) Nie zgadzam się
c) Trudno powiedzieć

Wybory są najlepszym sposobem wyłaniania reprezentantów społeczeństwa

a) Zgadzam się
b) Nie zgadzam się
c) Trudno powiedzieć

Zasada „większości parlamentarnej" jest najlepszym sposobem zapewnienia działań dla dobra społeczeństwa i kraju.

a) Zgadzam się
b) Nie zgadzam się
c) Trudno powiedzieć

Pyt. 9

W jakich okolicznościach byłby(aby) Pan(i) bardziej skłonny(a) zaufać drugiej osobie? Proszę uszeregować je w skali 1-9 według kryterium ważności przyjętego przez Pana(ią) (1-najważniejsze, 9-najmniej ważne).
Przedstawić kartę respondenta nr 4.

a) gdy znam tę osobę
b) gdy istnieje możliwość prawnego egzekwowania swoich praw
c) w sytuacji zabezpieczenia majątkowego
d) po podpisaniu umowy
e) w sytuacji prawnego obowiązku dochowania tajemnicy przez drugą osobę
f) dobrowolnego działania tej osoby na moją korzyść
g) kiedy osoba ta jest moim sąsiadem
h) osobie spotkanej w kościele
i) kiedy osoba ta może dużo stracić, jeśli zawiedzie moje zaufanie

1	2	3	4	5	6	7	8	9
…	…	…	…	…	…	…	…	…

Pyt. 10 **Proszę spróbować ocenić podane niżej instytucje w zależności od zaufania, jakim je Pan(i) darzy.**

Proszę zakreślić wybraną przez respondenta odpowiedź.

	Zupełnie nie mam zaufania	**Mam małe zaufanie**	**Mam średnie zaufanie**	**Mam duże zaufanie**	**Mam całkowite zaufanie**
Stowarzyszenie branżowe	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Urząd celny	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Giełda papierów wartościowych	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Mój bank	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Kościół	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Telewizja	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Prasa	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Urząd Skarbowy	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Trybunał Konstytucyjny	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Policja	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Prokuratura	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Sąd	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Armia	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Sejm	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Rząd	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Rzecznik Praw Obywatelskich	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Senat	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Związki zawodowe	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
ZUS	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Szkoła	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

Pyt. 11 **Opinie których z poniższych instytucji uważa Pan(i) za wiarygodne?**

Proszę zakreślić wybrane przez respondenta odpowiedzi. Odpowiedzi nie czytamy, zakreślamy odpowiedź respondenta. Jeśli respondent nie udzieli rozstrzygającej odpowiedzi proponujemy mu odpowiedzi jak w tabeli.

	Wiarygodne	Niewiarygodne	Trudno powiedzieć
Sąd	**1**	**2**	**3**
Policja	**1**	**2**	**3**
NIK	**1**	**2**	**3**
Agencja przyznająca certyfikaty ISO	**1**	**2**	**3**
Uniwersytet	**1**	**2**	**3**
Organizacje konsumenckie	**1**	**2**	**3**
Rzecznik Praw Obywatelskich	**1**	**2**	**3**
Trybunał Konstytucyjny	**1**	**2**	**3**
ONZ	**1**	**2**	**3**
Trybunał Praw Człowieka w Strasburgu	**1**	**2**	**3**
Instytut Ochrony Konkurencji i Konsumenta	**1**	**2**	**3**

Pyt. 12	**Czy zgadza się Pan(i) ze zdaniem?** *Proszę zaznaczyć wybraną przez respondenta odpowiedź. Odpowiedzi nie czytamy, dopiero przy braku odpowiedzi lub odpowiedzi nie na temat przedstawiamy mu propozycje odpowiedzi jak w kafeterii.* **Jednostki nie mają wpływu na otaczającą je rzeczywistość.** a) Zgadzam się b) Nie zgadzam się c) Trudno powiedzieć **Łapówka jest najpewniejszym sposobem załatwienia swoich spraw.** a) Zgadzam się b) Nie zgadzam się c) Trudno powiedzieć **Czasem trzeba wziąć sprawy w swoje ręce lub użyć siły, żeby wyegzekwować swoje.** a) Zgadzam się b) Nie zgadzam się c) Trudno powiedzieć **Z nikim nie można robić interesów, nie podpisawszy umowy.** a) Zgadzam się b) Nie zgadzam się c) Trudno powiedzieć **Sprawnie współpracować można tylko z najbliższą rodziną.** a) Zgadzam się b) Nie zgadzam się c) Trudno powiedzieć **Potrzeba nam teraz kogoś, kto silną ręką zaprowadzi porządek.** a) Zgadzam się b) Nie zgadzam się c) Trudno powiedzieć **Tylko pomoc Unii Europejskiej może poprawić sytuację w Polsce**. a) Zgadzam się b) Nie zgadzam się c) Trudno powiedzieć
Pyt. 13	**Czy ufa Pan(i) politykom, że będą działali dla dobra społeczeństwa i kraju?** a) Całkowicie ufam b) Ufam c) Trochę ufam, a trochę nie ufam d) Nie ufam e) Zdecydowanie nie ufam f) Trudno powiedzieć
Pyt. 14	**Czy ma Pan(i) zaufanie do systemu prawnego w naszym kraju?** a) Mam całkowite zaufanie b) Mam zaufanie c) Trochę mam, a trochę nie mam d) Nie mam zaufania e) Zdecydowanie nie mam zaufania f) Trudno powiedzieć

Pyt. 15	**Czy ma Pan(i) zaufanie do systemu bankowego?** a) Mam całkowite zaufanie b) Mam zaufanie c) Trochę mam, a trochę nie mam d) Nie mam zaufania e) Zdecydowanie nie mam zaufania f) Trudno powiedzieć
Pyt. 16	**W jakiej walucie gromadzi Pan(i) oszczędności?** ……
Pyt. 17	**W jakiej walucie zaciąga Pan(i) kredyty?** ……
Pyt. 18	**Czy ma Pan(i) zaufanie do systemu rynkowego?** a) Mam całkowite zaufanie b) Mam zaufanie c) Trochę mam, a trochę nie mam d) Nie mam zaufania e) Zdecydowanie nie mam zaufania f) Trudno powiedzieć
Pyt. 19	**Jaki sprzęt techniczny jest kluczowy dla działalności Pana(i) firmy?** …… …… ……
Pyt. 20	**Czy ufa Pan(i) swoim pracownikom?** a) Całkowicie ufam b) Ufam c) Trochę ufam, a trochę nie ufam d) Nie ufam e) Zdecydowanie nie ufam f) Trudno powiedzieć
Pyt. 21	**Do jakich urządzeń technicznych w firmie ma Pan(i) największe zaufanie?** …… ……

Pyt. 22	**Przedstawię Panu(i) listę 14 par określeń charakteryzujących cechy danego rodzaju ryzyka. W każdej parze znajduje się 7 pozycji odpowiadających stopniowi natężenia poszczególnych cech. Np. w pierwszej parze wybrane ryzyko może być dobrowolne lub przymusowe, a cyfra 1 oznacza, że ryzyko uważa Pan(i) za zdecydowanie dobrowolne, natomiast 7 oznacza, że traktuje je Pan(i) jako zdecydowanie przymusowe. Proszę podać, która pozycja jest najbliższa Panu(i) poglądom. Tak samo proszę postąpić z pozostałymi określeniami w odniesieniu do czytanych przez mnie rodzajów ryzyka.** *Przedstawić kartę respondenta nr 5.*

Ryzyko	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Ryzyko**
Dobrowolne	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Przymusowe
Natychmiastowe	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Odroczone
Znane narażonym na nie	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Nieznane
Znane nauce	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Nieznane nauce
Stare	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Nowe
Chroniczne	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Nagłe
Zwyczajne	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Przerażające
Osobiste narażenie niekontrolowane	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Osobiste narażenie kontrolowane
Surowość skutków kontrolowana	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Surowość skutków niekontrolowana
Niewiele osób narażonych	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Wiele osób narażonych
Małe narażenie osobiste	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Duże narażenie osobiste
Małe zagrożenie dla przyszłych pokoleń	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Duże zagrożenie dla przyszłych pokoleń
Obserwowalne	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Nieobserwowalne
Korzyści przewyższają ryzyko	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Ryzyko przewyższa korzyści

TABELA KODOWA DO PYTANIA 22

Proszę wpisać w okna tabeli cyfry odpowiadające wybranym przez respondenta natężeniom cech ryzyka w odniesieniu do kolejnych rodzajów ryzyka.

Cechy ryzyka / Rodzaje ryzyka	Dobrowolność	Nagłość (skutków)	Znajomość zagrożenia	Znajomość nauce	Nowość	Chroniczność	Wzbudzany poziom lęku	Kontrolowalność osobista	Kontrolowalność skutków	Liczebność zarażenia	Wielkość narażenia osobistego	Zagrożenie dla przyszłych pokoleń	Obserwowalność	Stosunek korzyści
Niezaspokojenie podstawowych potrzeb														
Utrata poczucia ciągłości i przewidywalności otaczającego świata														
Utrata szacunku innych														
Utrata miłości najbliższych														
Utrata własnej tożsamości														
Globalizacja														
Decyzje polityczne szkodliwe dla biznesu														
Podatki dla firm														
Podpisanie umowy biznesowej														
Nieprecyzyjne /niejasne prawo														
Kredyty														
Wahania kursów walut														
Kontrola z Urzędu Skarbowego														
Nowi konkurenci														
Dumping														
Wzrost konkurencji na rynku														
Nowe technologie w Pana(i) branży														
Katastrofy naturalne														
Inwestycje														
Bankructwo														
Utrata płynności finansowej														
Błędne /niepełne informacje														
Źle dobrani pracownicy														
Utrata cennych pracowników														
Niska wydajność pracowników														
Wysoka fluktuacja														
Awarie techniczne w firmie														
Wypadki w firmie														

Pyt. 23

Proszę ocenić wymienione sytuacje ryzykowne pod kątem trzech wymiarów za pomocą podanego wskaźnika. *Proszę przedstawić kartę respondenta nr 6*.
Obok każdego wymiaru znajduje się siedmiostopniowa skala pozwalająca na dokonanie oceny. I tak: w przypadku wielkości potencjalnych strat 1 oznacza bardzo małe straty, 7 oznacza bardzo duże starty; w przypadku prawdopodobieństwa niepowodzenia 1 oznacza bardzo małe prawdopodobieństwo, 7 oznacza bardzo duże prawdopodobieństwo; w przypadku zależności wyniku od decyzji i sprawności wykonawcy, 1 oznacza bardzo małą zależność, a 7 oznacza bardzo dużą zależność.

Niezaspokojenie potrzeb podstawowych

Jak Pan(i) ocenia?	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Wielkość potencjalnych skutków negatywnych dla Pana(i) wynikających z niezaspokojenia potrzeb podstawowych							
Prawdopodobieństwo niezaspokojenia tych potrzeb							
Wpływ Pana(i) decyzji i umiejętności na tę sytuację							

Utrata poczucia ciągłości przewidywalności otaczającego świata

Jak Pan(i) ocenia?	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Wielkość potencjalnych skutków negatywnych dla Pana(i) wynikających z utraty poczucia przewidywalności świata							
Prawdopodobieństwo utraty poczucia przewidywalności świata							
Wpływ Pana(i) decyzji i umiejętności na tę sytuację							

Utrata szacunku innych osób

Jak Pan(i) ocenia?	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Wielkość potencjalnych skutków negatywnych dla Pana(i) wskutek utraty szacunku innych osób							
Prawdopodobieństwo utraty szacunku							
Wpływ Pana(i) decyzji i umiejętności na tę sytuację							

Utrata miłości najbliższych

Jak Pan(i) ocenia?	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Wielkość potencjalnych skutków negatywnych utraty miłości najbliższych							
Prawdopodobieństwo utraty miłości najbliższych							
Wpływ Pana(i) decyzji i umiejętności na tę sytuację							

Utrata poczucia tożsamości

Jak Pan(i) ocenia?	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Wielkość potencjalnych skutków negatywnych dla Pana(i) wskutek utraty poczucia tożsamości							
Prawdopodobieństwo utraty tożsamości							
Wpływ Pana(i) decyzji i umiejętności na tę sytuację							

Procesy globalizacji

Jak Pan(i) ocenia?	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Wielkość potencjalnych skutków negatywnych globalizacji							
Prawdopodobieństwo wystąpienia skutków negatywnych globalizacji							
Wpływ Pana(i) decyzji i umiejętności na tę sytuację							

Decyzje polityczne szkodliwe dla biznesu

Jak Pan(i) ocenia?	1	2	3	4	5	6	7
Wielkość potencjalnych skutków negatywnych dla Pana(i) firmy wskutek podjęcia szkodliwych dla biznesu decyzji politycznych							
Prawdopodobieństwo podjęcia przez polityków takich decyzji							
Wpływ Pana(i) decyzji i umiejętności na tę sytuację							

Zawarcie umowy z kontrahentem

Jak Pan(i) ocenia?	1	2	3	4	5	6	7
Wielkość potencjalnych skutków negatywnych w przypadku niewywiązania się kontrahenta ze zobowiązań							
Prawdopodobieństwo niewywiązania się kontrahenta ze zobowiązań							
Wpływ Pana(i) decyzji i umiejętności na tę sytuację							

Zaciągnięcie kredytu

Jak Pan(i) ocenia?	1	2	3	4	5	6	7
Wielkość potencjalnych strat w przypadku niespłacenia kredytu							
Prawdopodobieństwo niespłacenia kredytu							
Wpływ Pana(i) decyzji i umiejętności na tę sytuację							

Wzrost konkurencji na rynku

Jak Pan(i) ocenia?	1	2	3	4	5	6	7
Wielkość potencjalnych skutków negatywnych wzrostu konkurencji							
Prawdopodobieństwo wzrostu konkurencji							
Wpływ Pana(i) decyzji i umiejętności na tę sytuację							

Inwestycje w papiery wartościowe

Jak Pan(i) ocenia?	1	2	3	4	5	6	7
Wielkość potencjalnych strat w przypadku złej inwestycji							
Prawdopodobieństwo niepowodzenia inwestycji							
Zależność od Pana(i) decyzji i umiejętności							

Bankructwo

Jak Pan(i) ocenia?	1	2	3	4	5	6	7
Wielkość potencjalnych skutków negatywnych bankructwa							
Prawdopodobieństwo bankructwa							
Zależność od Pana(i) decyzji i umiejętności							

Błędne lub niepełne informacje

Jak Pan(i) ocenia?	1	2	3	4	5	6	7
Wielkość potencjalnych skutków negatywnych wynikających z otrzymania błędnych informacji							
Prawdopodobieństwo zajścia takiej sytuacji							
Zależność od Pana(i) decyzji i umiejętności							

Niedobór pracowników

Jak Pan(i) ocenia?	1	2	3	4	5	6	7
Wielkość potencjalnych strat w wyniku niedoboru pracowników							
Prawdopodobieństwo zajścia takiej sytuacji niedoboru							
Zależność od Pana(i) decyzji i umiejętności							

	Wypadki w firmie **Jak Pan(i) ocenia?** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** Wielkość potencjalnych skutków negatywnych Prawdopodobieństwo wypadku Zależność od Pana(i) decyzji i umiejętności
M1	**Czy jest Pan(i)** a) właścicielem firmy b) współwłaścicielem firmy c) kieruję firmą, lecz nie jestem jej właścicielem d) inne, jakie?.....
M2	**Forma prawna firmy?** ……... ……..
M3	**Branża i rodzaj działalności** a) Przetwórstwo przemysłowe b) Budownictwo c) Handel d) Hotele i restauracje e) Transport, gospodarka magazynowa i łączność f) Pośrednictwo finansowe g) Obsługa nieruchomości, wynajem, nauka i usługi związane z prowadzeniem działalności h) Edukacja i) Ochrona zdrowia i opieka społeczna j) Pozostałe usługi
M4	**Wielkość zatrudnienia w firmie?** ……..osób
M5	**Od jak dawna Pana(i) firma funkcjonuje na rynku**……
M6	**Jakie ma Pan(i) wykształcenie?** a) Podstawowe b) Zasadnicze zawodowe c) Średnie d) Wyższe zawodowe – licencjackie e) Wyższe na poziomie magisterskim
M7	Wiek **Ile ma Pan(i)lat?** …….
M8	**Płeć** a) mężczyzna b) kobieta
M9	**Ile osób liczy Pana(i) rodzina**……
M10	**Jaka jest Pana(i) sytuacja materialna** a) bardzo dobra b) dobra c) raczej dobra d) raczej zła e) zła f) bardzo zła

Dziękuję za rozmowę!

Aneks 2. Karty respondenta

KARTA NR 1

a) opinia/ poręczenie znajomych
b) sukces zawodowy
c) dyplom prestiżowej uczelni
d) wygląd zewnętrzny/ prezencja
e) sposób zachowywania się
f) płeć
g) wiek
h) pochodzenie etniczne
i) aktualne osiągnięcia, dokonania

KARTA NR 2

a) awaria telefonu
b) dłuższa przerwa w dostawach wody
c) dłuższa przerwa w dostawach prądu
d) załamanie się komunikacji publicznej (brak kilku autobusów pod rząd, awaria tramwajów, kolei)
e) katastrofa lotnicza spowodowana błędem pracownika kontroli lotów
f) dłuższa przerwa w dostępie do Internetu
g) krach na rynkach finansowych
h) bankructwo banku, w którym masz pieniądze
i) lekarski błąd w sztuce powodujący trwały uszczerbek na zdrowiu
j) awaria oczyszczalni ścieków

KARTA NR 3

a) przewidywalny
b) kompetentny
c) wydajny
d) zdyscyplinowany
e) niezawodny
f) przestrzegający prawa
g) sprawiedliwy
h) uczciwy
i) podzielający moją religię
j) podzielający moją ideologię
k) prawdomówny
l) pomocny

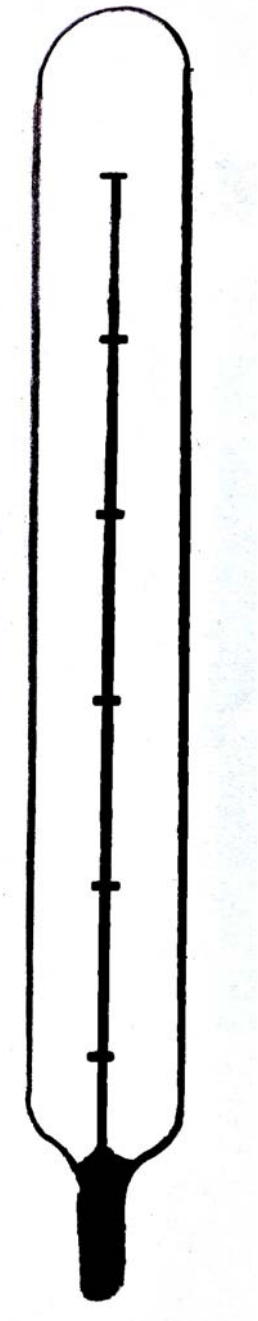
KARTA NR 4

a) gdy znam tę osobę
b) gdy istnieje możliwość prawnego egzekwowania swoich praw
c) w sytuacji zabezpieczenia majątkowego
d) po podpisaniu umowy
e) w sytuacji prawnego obowiązku dochowania tajemnicy przez drugą osobę
f) dobrowolnego działania tej osoby na moją korzyść
g) kiedy osoba ta jest moim sąsiadem
h) osobie spotkanej w kościele
i) kiedy osoba ta może dużo stracić, jeśli zawiedzie moje zaufanie

KARTA NR 5

Ryzyko	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Ryzyko**
Dobrowolne	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Przymusowe
Natychmiastowe	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Odroczone
Znane narażonym na nie	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Nieznane
Znane nauce	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Nieznane nauce
Stare	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Nowe
Chroniczne	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Nagłe
Zwyczajne	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Przerażające
Osobiste narażenie niekontrolowane	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Osobiste narażenie kontrolowane
Surowość skutków kontrolowana	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Surowość skutków niekontrolowana
Niewiele osób narażonych	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Wiele osób narażonych
Małe narażenie osobiste	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Duże narażenie osobiste
Małe zagrożenie dla przyszłych pokoleń	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Duże zagrożenie dla przyszłych pokoleń
Obserwowalne	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Nieobserwowalne
Korzyści przewyższają ryzyko	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	Ryzyko przewyższa korzyści

KARTA NR 6



Aneks 3. Dyspozycje do wywiadu pogłębionego

DYSPOZYCJE DO WYWIADU POGŁĘBIONEGO

RYZYKO I ZAUFANIE W DOŚWIADCZENIU PRZEDSIĘBIORCÓW

Szanowni Państwo,

Nazywam się Łukasz Trembaczowski i jestem doktorantem Instytutu Socjologii Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Wyniki uzyskane z przeprowadzonych badań posłużą mi do napisania pracy doktorskiej pt. *Ryzyko a zaufanie w doświadczeniu przedsiębiorców. Studium socjologiczne* i mają charakter ściśle naukowy. Pragnę zapewnić, że udzielone przez Panią (a) odpowiedzi będą miały charakter anonimowy. Proszę o udzielenie wyczerpujących i szczerych odpowiedzi.

Serdecznie dziękuję za okazaną pomoc.

Część I Ryzyko

Czym dla Pana/i jest ryzyko? Jak Pan/i je rozumie?

1. Warunki fizyczne.

a) Czy doświadczył/a Pan/i problemów z zapewnieniem podstawowych potrzeb? (wyżywieniem, dachem nad głową?)
b) Jak ocenia Pan/i ryzyko doświadczenia takiej sytuacji w przyszłości?

2. Bezpieczeństwo ontologiczne

a) Czy zdarzyło się Panu/i, że stracił/a Pani/i poczucie przewidywalności, stałości, porządku otaczającego świata? Kiedy to było, w jakiej sytuacji?
b) Jak ocenia Pan/i prawdopodobieństwo zajścia takiej sytuacji w przyszłości?
c) Czy zdarzyło się, że poczuł/a Pan/i, że nie jest sobą lub jest Pan/i kimś zupełnie innym?
d) Czy obawia się Pan/i zajścia takiej sytuacji w przyszłości?

3. Sfera zawodowa

a) Ryzyko polityczne

1) Czy zdarzyło się, że decyzje polityczne lub administracyjne (krajowe lub zagraniczne) wpłynęły negatywnie na Pana/i przedsiębiorstwo?
2) Jak ocenia Pan/i ryzyko wystąpienia podobnej sytuacji w przyszłości?

b) Ryzyko prawne

1) Jak decyzje podatkowe odbiły się na funkcjonowaniu Pana/i firmy? Jakie to były decyzje? Jak ocenia Pan/i ryzyko takich decyzji w przyszłości?
2) Jak zmiany ceł odbiły się na działalności Pana/i firmy? Jak ocenia Pan/i ryzyko takich decyzji w przyszłości?
3) Czy zdarzyły się Panu/i sytuacje poniesienia strat wskutek prowadzenia działalności przekraczającej ramy przepisów prawnych? Jak Pan/i ocenia ryzyko zajścia takiej sytuacji w przyszłości?
4) Czy zdarzyły się sytuacje, kiedy nie mógł/a Pan/i wyegzekwować zawartych umów? Jak Pan/i ocenia ryzyko zajścia takiej sytuacji w przyszłości?
5) Czy prowadząc działalność gospodarczą, zetknął/zetknęła się Pan/i z sytuacją nadmiernego uregulowania lub też niedostatecznego uregulowania przepisami sfer działalności? Jakie to były sytuacje?
6) Jak Pan/i ocenia ryzyko zajścia tej sytuacji w przyszłości?

c) Ryzyko bankowe

1) Czy zdarzyły się Panu/i problemy związane z zaciągniętymi przez firmę kredytami lub ze zmianami stóp procentowych? Czy obawia się Pan/i takich problemów w przyszłości?
2) Czy zdarzyły się Panu/i problemy związane ze zmianami kursów walut? Jak ocenia Pan/i ryzyko dla swojej firmy płynące z podobnych zmian w przyszłości?
3) Czy zdarzyły się Panu/i problemy związane ze sprawozdaniami finansowymi lub kontrolą wewnętrzną? Jak ocenia Pan/i ryzyko wystąpienia takiej sytuacji w przyszłości?

d) Ryzyko strategiczne
   1) Czy doświadczył/a Pan/i negatywnych skutków pojawienia się nowych, konkurencyjnych podmiotów gospodarczych? Jak ocenia Pan/i możliwość wystąpienia podobnego ryzyka w przyszłości?
   2) Czy doświadczył/a Pan/i problemów z nieuczciwą konkurencją, dumpingiem? Jak ocenia Pan/i ryzyko takiej sytuacji w przyszłości?
   3) Czy doświadczył/a Pan/i trudności spowodowanych przez wzrost wymagań rynku dotyczących jakości w związku z działalnością konkurencji? Czy oczekuje Pan/i takich trudności w przyszłości?

e) Czy doświadczył/a Pan/i problemów związanych z pojawieniem się nowych technologii (np. konieczność inwestycji, badań)? Jak ocenia Pan/i podobne ryzyko w przyszłości?

f) Czy odczuł/a Pan/i negatywne skutki katastrof? Jak ocenia Pan/i podobne ryzyko w przyszłości?

g) Ryzyko inwestycyjne
   1) Czy poniósł/podniosła Pan/i straty związane z inwestowaniem? Jakie były przyczyny tych strat? (np. nietrafne inwestycje, nadmierne skupienie inwestycji – brak dywersyfikacji)
   2) Czy poniósł/podniosła Pan/i straty związane z inwestowaniem w papiery wartościowe? Jak Pan/i ocenia to ryzyko w przyszłości?
   3) Jak ocenia Pan/i ryzyko bankructwa?
   4) Jak ocenia Pan/i ryzyko utraty płynności finansowej?

h) Czy poniosła Pan/i straty spowodowane brakami informacji lub błędnymi/ niedokładnymi informacjami albo utratą danych? Jak Pan/i szacuje podobne ryzyko w przyszłości?
   Czy doświadczyła Pan/i trudności związanych z systemami komunikacyjnymi?

i) Ryzyko zarządzania

1) Czy zdarzyły się Panu/i problemy ze źle dobranymi lub niekompetentnymi pracownikami? Jak ocenia Pan/i ryzyko podobnych problemów w przyszłości?
2) Czy zdarzyły się Panu/i problemy z obsadzeniem wolnego stanowiska lub pozyskaniem pracownika? Jak ocenia Pan/i ryzyko wystąpienia takich sytuacji w przyszłości?
3) Czy zdarzyły się Panu/i problemy z niedostosowaniem zakresu obowiązków do kwalifikacji pracowników? Jak ocenia Pan/i takie ryzyko w przyszłości?
4) Czy zdarzyły się Panu/i problemy związane z ocenianiem pracowników? Jak ocenia Pan/i możliwość wystąpienia podobnych sytuacji w przyszłości?
5) Czy zdarzyły się Panu/i odejścia pracowników, w których szkolenie i rozwój firma zainwestowała? Jak ocenia Pan/i ryzyko podobnych odejść w przyszłości?
6) Jak Pan/i motywuje swoich pracowników? Czy wybrany rodzaj motywacji jest skuteczny? Czy doświadczył/a Pan/i problemów z motywowaniem swoich pracowników? Jak ocenia Pan/i ryzyko związane z motywowaniem w przyszłości? (np. zbyt małe zmotywowanie pracowników, niewłaściwe cele i sposoby motywacji)
7) Czy zdarzyły się Panu/i problemy ze zwolnieniem pracowników? Jak Pan/i ocenia możliwość wystąpienia takiej sytuacji w przyszłości?
8) Czy doświadczył Pan/i problemów z wydajnością pracy? Jak ocenia Pan/i ryzyko wystąpienia takich problemów w przyszłości?
9) Czy zdarzyły się Panu/i problemy z absencją? Jak ocenia Pan/i ryzyko wystąpienia takich problemów w przyszłości?
10) Czy zdarzyły się Panu/i problemy z fluktuacją? Jak ocenia Pan/i możliwość wystąpienia takich sytuacji w przyszłości?

j) Ryzyko techniczne

1) Czy zdarzały się wypadki w Pana/i firmie? Jak ocenia Pan/i ryzyko wystąpienia takich sytuacji w przyszłości?
2) Czy pojawiały się awarie? Jak ocenia Pan/i możliwość wystąpienia tych sytuacji w przyszłości?

3) Czy występowały w Pana/i firmie problemy z materiałami lub surowcami?

4. Prestiż

Czy zdarza się, że ludzie okazują Panu/i poważanie, szacunek? (identyfikacja rodzajów prestiżu uwzględnionych przez respondenta)

a) Prestiż pozycyjny
   1) Czy w związku z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej spotyka się Pan/i z przejawami szacunku?
   2) Czy obawia się Pan/i jego utraty? Dlaczego?
   3) Czy zdarzają się sytuacje, kiedy ktoś Pana/ią lekceważy z racji wykonywanego zawodu? Jak ocenia Pan/i ryzyko pojawienia się takich sytuacji w przyszłości?

b) Prestiż osobisty
   1) Abstrahując od Pana/i pozycji zawodowej, czy spotyka się Pan/i z przejawami lub brakiem szacunku? Czy obawia się Pan/i braku tego szacunku? (ewentualnie określić obawy związane z prestiżem okazjonalnym lub instytucjonalnym)

5. Przynależność i miłość

a) Miłość
   1) Czy obawia się Pan/i utraty miłości, uczucia bliskich: partnera, dzieci, rodziców, przyjaciół? Czy sytuacja taka jest Pana/i zdaniem prawdopodobna?
   2) Czy doświadczył/a Pan/i kiedykolwiek takiej sytuacji w swoim życiu? Czy obawia się Pan/i jej ponownego zajścia?
   3) Jak ocenia Pan/i ryzyko rozpadu Pana/i związku?

b) Przynależność
   1) Czy doświadczył/a Pan/i sytuacji poczucia oderwania, braku przynależności do swojej grupy, utraty więzi z rodziną? W jakich okolicznościach? Jak ocenia Pan/i szanse ponownego zajścia takiej sytuacji?

2) Jak ocenia Pan/i ryzyko znalezienia się w takiej sytuacji?

6. Tożsamość

a) Czy zdarzyła się Panu/i sytuacja, że utracił/a Pan/i poczucie, kim jest? (nie potrafił/a określić, kim jestem?)
b) Czy miał/a Pan/i problemy z określeniem, kto należy do Pana/i grupy zawodowej?

7. Globalizacja

a) Jaka jest Pana/i opinia na temat globalizacji? (współzależności wydarzeń w odległych obszarach globu)?
b) Jak ocenia Pan/i ryzyko związane z tym procesem?
c) Czy doświadcza Pan/i skutków tego zjawiska?
d) Jaki jest Pana/i stosunek do zagrożeń o zasięgu globalnym? (katastrofy ekologiczne, zagłady nuklearne)

Które z rozważanych przez nas rodzajów ryzyka niepokoją Pana/ią najbardziej? Które uważa Pan/i za największe?

Część II Zaufanie

Czym dla Pana/i jest zaufanie? Jak Pan/i je rozumie?

1. Rodzaje zaufania

a) Zaufanie osobiste
    1) Wobec kogo z osób znanych Panu/i osobiście ma Pan/i największe zaufanie?
    2) Do kogo spośród osób znanych Panu/i osobiście na płaszczyźnie zawodowej ma Pan/i największe zaufanie?
    3) Do kogo w swojej firmie ma Pan/i największe zaufanie? Dlaczego?
    4) Czy ufa Pan/i samemu/samej sobie? Jeśli nie, to w jakich sytuacjach?

b) Zaufanie pozycyjne
    1) Przedstawicieli których zawodów uważa Pan/i za najbardziej godnych zaufania, a których Pana/i zdaniem należy traktować z dużą nieufnością?

2) Czy ma Pan/i zaufanie do innych przedsiębiorców? Jakie ma Pan/i zaufanie do przedsiębiorców działających w Pana/i branży?
3) Czy ufa Pan/i swoim pracownikom?

c) Zaufanie instytucjonalne
   1) Wobec których znanych Panu/i instytucji ma Pan/i największe zaufanie? Dlaczego wobec tych instytucji? Jak duże zaufanie ma Pan/i wobec tych instytucji?
   2) Gdyby mógł/mogła Pan/i to rozgraniczyć: Do których instytucji ze sfery zawodowej i ze sfery pozazawodowej ma Pan/i największe zaufanie?

d) Zaufanie systemowe
   1) Czy ma Pan/i zaufanie do demokracji? Jak duże? W jakim zakresie?
   2) Czy ma Pan/i zaufanie do systemu kapitalistycznego? Jak duże? W jakim zakresie?

e) Zaufanie konsumpcyjne?
   1) Czy ufa Pan/i kluczowemu dla funkcjonowania Pana/i firmy sprzętowi technicznemu?

2. Oczekiwania wobec partnera zaufania

a) Czego oczekuje Pan/i od partnera w interesach, a czego od pracownika?
b) Czego oczekuje Pan/i od osób, które darzy Pan/i miłością?

3. Kryteria szacowania wiarygodności

a) Jakie czynniki bierze Pan/i pod uwagę obdarzając zaufaniem partnerów biznesowych, a jakie osobie poznanej na gruncie pozazawodowym?
b) Co decyduje o Pana/i zaufaniu wobec instytucji? Kiedy jest Pan/i skłonny zaufać instytucji? Jakimi cechami musi charakteryzować się instytucja, by był Pan/i gotów/gotowa jej zaufać?

4. Substytuty zaufania

a) Jak najlepiej zabezpieczyć się, gdy nie można zaufać partnerowi biznesowemu, a jak, gdy nie można ufać osobie poznanej na gruncie pozazawodowym?

Spis wykresów i tabel:

1. Wykresy:

Wykres 1.1 Główne socjologiczne koncepcje ryzyka..... 25
Wykres 1.2 Zmienne warunkujące zachowanie w sytuacji ryzyka..... 35
Wykres 1.3 Siatka i grupa.....53
Wykres 2.1 Pośrednik jako doradca.....121
Wykres 2.2 Pośrednik jako gwarant.....122
Wykres 2.3 Pośrednik jako przedsiębiorca.....123
Wykres 2.4 Społeczne stawanie się kultury zaufania.....160
Wykres 4.1 Struktura wieku badanych.....226
Wykres 4.2 Struktura wykształcenia.....227
Wykres 4.3 Sytuacja materialna w ocenie respondentów.....228
Wykres 4.4 Wielkość zatrudnienia w firmie.....229
Wykres 4.5 Branża i rodzaj działalności.....230
Wykres 4.6 Długość funkcjonowania firm na rynku.....232
Wykres 4.7 Zaufanie osobiste.....234
Wykres 4.8 Zawody, wobec których przedsiębiorcy deklarowali zaufanie.....236
Wykres 4.9 Średnie oceny zaufania pozycyjnego.....238
Wykres 4.10 Średnie oceny zaufania instytucjonalnego.....240
Wykres 4.11 Zaufanie proceduralne.....243
Wykres 4.12 Zaufanie do polityków.....247
Wykres 4.13 Zaufanie do systemu prawnego.....250
Wykres 4.14 Zaufanie do systemu bankowego.....251
Wykres 4.15 Zaufanie do systemu rynkowego.....253
Wykres 4.16 Ocena prawdopodobieństwa awarii systemów abstrakcyjnych.....254
Wykres 4.17 Zaufanie wobec urządzeń kluczowych dla funkcjonowania firmy.....257
Wykres 4.18 Ocena instytucji uwiarygodniających.....259
Wykres 4.19 Oczekiwania wobec przyjaciela.....261
Wykres 4.20 Oczekiwania wobec lekarza.....262
Wykres 4.21 Oczekiwania wobec prawnika.....264
Wykres 4.22 Oczekiwania wobec partnera w interesach.....266

Wykres 4.23 Oczekiwania wobec podwładnego.....267
Wykres 4.24 Zestawienie oczekiwań wobec wszystkich ocenianych ról.....269
Wykres 4.25 Zaufanie proceduralne.....276
Wykres 5.1 Lokalizacja zagrożeń w przestrzeni ryzyka wyznaczonej przez czynniki zasięgu ryzyka i wzbudzanego lęku.....298
Wykres 5.2 Lokalizacja zagrożeń w przestrzeni ryzyka wyznaczonej przez czynniki nieznanego ryzyka i wzbudzanego lęku.....303
Wykres 5.3 Lokalizacja zagrożeń w przestrzeni ryzyka wyznaczonej przez czynniki nieznanego ryzyka i ryzyka o dużym zasięgu.....312
Wykres 5.4 Dendrogram hierarchicznej analizy skupień ze względu na wielkość możliwych strat i prawdopodobieństwo niepowodzenia.....316
Wykres 5.5 Dendrogram hierarchicznej analizy skupień ze względu na wielkość możliwych strat i prawdopodobieństwo niepowodzenia i wpływ na wynik końcowy.....320

2. Tabele:

Tabela 4.1 Cechy obiektu zaufania wpływające na szacownie wiarygodności.....273
Tabela 4.2 Cechy sytuacji wpływające na szacownie wiarygodności.....275
Tabela 5.1 Macierz korelacji..... 293
Tabela 5.2 Macierz składowych rotowanych.....294
Tabela 5.3 Wielkość spostrzeganego ryzyka ze względu na wielkość możliwych strat i prawdopodobieństwo niepowodzenia.....314
Tabela 5.4 Wielkość spostrzeganego ryzyka ze względu na wielkość możliwych strat, prawdopodobieństwo niepowodzenia i wpływ na wynik końcowy.....318
Tabela 5.5 Rozkład średnich wartości indeksu ze względu na płeć.....323
Tabela 5.6 Rozkład średnich wartości indeksu ze względu na wiek.....326
Tabela 5.7 Rozkład średnich wartości indeksu ze względu na wykształcenie.....331

B I B L I O G R A F I A

Adam B., van Loon J.: *Introduction: Repositioning Risk; the Challenge for Social Theory*. W: *The Risk Society and Beyond. Critical Issues for Social Theory*. Red. B. Adam, U. Beck, J. van Loon. Londyn, Thousand Oaks, New Delhi 2000.

Adamowicz E.: *Kryteria oceny ryzykowności zawodów i spostrzeganie słuszności wynagradzania za ponoszone ryzyko.* Niepublikowana praca magisterska. Uniwersytet Warszawski 1988.

Anheier H. K., Kendall J.: *Trust and Voluntary Organizations: Three Theoretical Approaches*. "Civil Society Working Paper 5" London 2000.

Appelbaum R. P.: *The Future Is Made, Not Predicted: Technocratic Planners vs. Public Interests*. "Society" 5/1977.

Arch E. C.: *Risk Taking – A Motivational Basis for Sex Differences.* "Psychological Reports".

Arcury T. A., Scollay S. J., Johnson T. P.: *Sex Differences in Environmental Concern and Knowledge: the Case of Acid Rain.* "Sex Roles" 16/1987.

Babbie E.: *Badania społeczne w praktyce*. Przeł. W. Betkiewicz. Warszawa 2004.

Banfield E. C.: *The Moral Basis of a Backward Society*. Nowy Jork 1958.

Barber B.: *The Logic and Limits of Trust*. New Brunswick 1983.

Barens B.: *Scientific Knowledge and Sociological Theory*. Londyn 1974.

Bartoszek A.: *Kapitał społeczno – kulturowy młodej inteligencji wobec wymogów rynku*. Katowice 2003.

Bauman Z.: *Ponowoczesność jako źródło cierpień*. Warszawa 2000.

Bauman Z.: *Prawodawcy i tłumacze*. Warszawa 1998.

Bauman Z.: *Wieloznaczność nowoczesna, nowoczesność wieloznaczna*. Przeł. J. Bauman. Warszawa 1995.

Beck U., Giddens A., Lash S.: *Reflexive Modernization. Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order*. Cambridge 1994.

Beck U.: *Ecological Politics in the Age of Risk*. Cambridge 1995.

Beck U.: *From Industrial Society to Risk Society: Questions of Survival, Social Structure and Ecological Environment*. "Theory, Culture & Society" 9/1992.

Beck U.: *Risikogesellshaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt an Mein 1986.

Beck U.: *Risk Society and the Provident State.* W: *Risk, Environment and Modernity: Towards a New Ecology.* Red.: S. Lash, B. Szerszinsky, B. Wynne. Londyn 1996.

Beck U.: *Risk Society Revisited: Theory, Politics and Research Programmes*. W: *The Risk Society and Beyond. Critical Issues for Social Theory*. Red. B. Adam, U. Beck, J. van Loon. Londyn, Thousand Oaks, New Delhi 2000.

Beck U.: *Społeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*. Przeł. S. Cieśla. Warszawa 2002.

Beck U.: *Władza i przeciwwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia światowej polityki*. Przeł. J. Łoziński. Warszawa 2005.

Beck U.: *World Risk Society as Cosmopolitan Society? Ecological Questions in a Framework of Manufactured Uncertainties*. "Theory, Culture & Society" 13(4)/1996.

Beck U.: *World Risk Society*. Cambridge 1999.

Bernstein P.L.: *Przeciw bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*. Przeł. T. Basznia, P. Borzęcki. Warszawa 1997.

Bierwiaczonek K. : *Dynamika zmian przestrzeni centralnej miasta. Przykład Tychów*. W: *Przemiany przestrzenne w dużych miastach Polski i Europy Środkowo – Wschodniej*. Red. M. Malikowski, S. Solecki. Kraków 2007.

Bizon – Górecka J.: *Gra ryzykiem – źródłem sukcesu organizacji gospodarczej*. „Przegląd organizacji" 12/1998.

Bizon – Górecka J.: *Monitoring czynników ryzyka w przedsiębiorstwie*. Bydgoszcz 1998.

Blalock H. M.: *Statystyka dla socjologów*. Warszawa 1975.

Bloor D.: *Knowledge and Social Imagery*. Londyn 1976.

Bocock R.: *The cultural formation of modern society.* W: *Formations of Modernity*. Red. S. Hall, B. Gibben. Cambridge 1992.

Bokszański Z.: *Tożsamość*. W: *Encyklopedia socjologii.* T. IV. Red. K. W. Frieske. Warszawa 2002.

Boulding E.: *Focus on: The Gender Gap.* "Journal of Peace Research" 21/1984.

Bourdieu P., Passeron J. C.: *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*. Przeł. E. Neyman. Warszawa 2006.

Bourdieu P., Wacquant J. D. L.: *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*. Przeł. A. Sawisz. Warszawa 2001.

Bourdieu P.: *The forms of capital*. W: *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Red.: J. G. Richardson. Nowy Jork 1985.

Bourdieu P.: *The Logic of Practice*. Przeł. R. Nice. Cambridge 1990.

Bradbury J. A.: *The Policy Implications of Differing Concepts of Risk*. "Science, Technology, and Human Values" 14(4)/1989.

Bromiley P., Curley S.: *Individual Differences in Risk Taking.* W: *Risk Taking Behavior*. Red. J. Jates. Nowy Jork 1992.

Bruckner A.: *Słownik etymologiczny języka polskiego*. Warszawa 1989.

Bukowski K.: *Lęk jako psychologiczny modyfikator prawa preferencji czasu w podejmowaniu decyzji*. Niepublikowana praca magisterska. Uniwersytet Warszawski 1984.

Burzyński J.: *Ryzyko w nowoczesnym świecie. Między strukturalną determinacją a podmiotową kreatywnością.* Bielsko – Biała 2008.

Caspi A.: *Personality Differences Predict Health – Risk Behaviors in Young Adulthood: Evidence from a Longitudinal Study.* "Journal of Personality and Social Psychology" 73/1997.

Casson M.: *The Entrepreneur. The Economic Theory*. Oxford 1982.

Castel R.: *From Dangerousness to Risk*. W: *The Foucault Effect: Studies in Governmentality.* Red. G. Burchell, C. Gordon, P. Miller. Londyn 1991.

Cetwiński O.: *Ryzyko w przesłankach decyzji*. W: *Społeczeństwo a ryzyko. Multidyscyplinarne studia o człowieku i społeczeństwie w sytuacji niepewności i zagrożenia*. Red. L. W Zacher i A. Kiepas. Warszawa – Katowice 1994.

Civic Engagement in American Democracy. Red.: T. Skocpol, M. P. Fiorina. Nowy Jork 1999.

Clarke L.: *Acceptable Risk?: Making Choices in a Toxic Environment*. Berkley 1989.

Cnoty i instytucje obywatelskie w społeczności lokalnej. Red. M. S. Szczepański, P. Rojek. Tychy 2001.

Cohen J.: *Chance, Skill and Luck*. Londyn 1960.

Coleman J. C.: *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass 1990.

Coleman J. C.: *Individual Interests and Collective Action: Selected Essays*. Cambridge 1986.

Coleman J. C.: *Social Capital in the Creation of Human Capital.* "American Journal of Sociology" 94/1988.

Coombs C. H., Lehner E. P.: *Evaluation of two alternative models of a theory of risk*: *I. Are Moment of Distributions Useful in Assessing Risk?* "Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance" 7/1981.

Covello V. T., Allen F.: *Seven Cardinals Rules of Risk Communication*. Washington DC 1988.

Dasgupta P.: *Trust as a Commodity*. W: *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Red. D. Gambetta. Oxford 1988.

Dawes R.M.: *Rational Choice in an Uncertain World.* San Diego 1988.

Dean M.: *Risk, Calculable and Incalculable*. W: *Risk and Sociocultural Theory*. Red. D. Lupton. Nowy Jork 1999.

Dean M.: *Sociology after Society*. W: *Sociology after Postmodernism*. Red. D. Owen. Londyn 1997.

Dietz T., Scott Frey R., Rosa E.: *Risk, Technology and Society*. W: *Handbook of Environmental Sociology*. Red. R. E. Dunlap, W. Michelson. Westport 2001.

Dietz T., Stern P. C., Rycroft R. W.: *Definitions of Conflict and the Legitimation of Resources: The Case of Environmental Risk*. "Sociological Forum" 4/1989.

Distrust. Red. R. Hardin. Nowy Jork 2004.

Domański H.: *Prestiż*. Warszawa 1994.

Dombrowski W. R.: *Critical Theory in Sociological Disaster Research*. W: *Sociology of Disasters*. Red. R. R. Dynes, B. de Marchi, C. Pelanda. Mediolan 1987.

Douglas M., Wildavsky A.: *Risk and Culture. An Essay on the Selection of Technological and Environmental Dangers.* Berkeley, Los Angeles, Londyn 1983.

Douglas M.: *Natural Symbols. Explorations in Cosmology*. Londyn 1970. Wyd. polskie: Douglas M.: *Symbole naturalne. Rozważania o kosmologii*. Przeł. E. Dżurak. Kraków 2004.

Douglas M.: *Purity and danger. An Analysis of Concept of Pollution and Taboo*. Londyn 1966. Wyd. polskie: Douglas M.: *Czystość i zmaza*. Przeł. M. Bucholc. Warszawa 2007.

Douglas M.: *Risk Acceptability According to the Social Sciences.* Nowy Jork 1985.

Douglas M.: *Risk and Blame: Essays in Cultural Theory*. Londyn 1992.

Douglas M.: *Ukryte znaczenia. Wybrane szkice antropologiczne*. Przeł. E. Klekot. Kęty 2007.

Eachern Mc W. A.: *Economics, A Contemporary Introduction*. Cincinnati 1991.

Eisenstadt S. N., Roniger L.: *Patrons, Clients and Friends*. Cambridge 1984.

Ekonometria przestrzenna. Red. A. Zeliaś. Warszawa 1991.

Engländer T., Farago K., Slovic P., Fichhoff B.: *A comparative analysis of risk perception in Hungary and the United States*. "Social Behaviour: An International Journal of Applied Social Psychology" 1/1986.

Environmental Impact Assessment, and Risk Analysis: Contributions from the Psychological and Decision Sciences. Red. Covello V. T., Mumpower J. L.,. Stallen P. J. M, Uppulari V.R.R. Berlin 1985

Erikson E. H.: Dzieciństwo i społeczeństwo. Przeł. P. Hejmej. Poznań 1997.

Ewald F.: *Two Infinities of Risk*. W: *The Politics of Everyday Fear*. Red. B. Massumi. Minneapolis 1993.

Falkowski A.: *Reprezentacja poznawcza stanu zagrożenia ekologicznego*. W: Biela A.: *Stres psychiczny w sytuacji kryzysu ekologicznego*. Lublin 1984.

Feather N.T.: *Subjective probability and decision under uncertainty*. W: *A theory of achievement motivation*. Red. J. W. Atkinson, N.T. Feather. Nowy York 1966.

Feather N.T.: *The relationship of expectation of success to reported probability, task structure and achievement related motivation.* "Journal of Abnormal Social Pychology" 66/1963.

Ferguson G. A., Takane Y.: *Analiza statystyczna w psychologii i pedagogice*. Warszawa 1999.

Fischhoff B., Slovic P., Lichtenstein S., Read S., Combs B.: *How safe is safe enough? A psychometric study of attitudes toward technological risks and benefits.* "Policy Sciences" 9/1978.

Fischhoff B., Slovic P., Lichtenstein S.: *Weighing the Risks*. "Environment" 21(4)/1979.

Fischhoff B., Slovic P., Read S., Combs B..: *How safe is safe enough? A psychometric study of attitudes towards technological risks and benefits*. "Policy Sciences" 9/1978.

Fischhoff B., Watson S., Hope C.: *Defining Risk*. "Policy Sciences". 17/1984.

Fishburn P. C.: *Foundation of risk measurement: I. Risk as probable loss*. "Management Science" 30/1984.

Foucault M.: *Filozofia, historia, polityka. Wybór pism.* Przeł. D. Leszczyński, L. Rasiński. Warszawa – Wrocław 2000.

Foucault M.: *Historia seksualności.* Przeł. B. Banasiak, K. Matuszewski, T. Komendant. Warszawa 1995;

Foucault M.: *Nadzorować i karać. Narodziny więzienia*. Przeł. T. Komendant. Warszawa 1993.

Foucault M.: *Trzeba bronić społeczeństwa. Wykłady w College do France, 1976*. Przeł. M. Kowalska. Warszawa 1998;

Frankfort – Nachmias Ch., Nachmias D.: *Metody badawcze w naukach społecznych*. Przeł. E. Hornowska. Poznań 2001.

Freudenburg W. R.: *Heuristics, Biases and Not-So-General Publics: Expertise and Error in the Assessment of Risk*. W: *Social Theories of Risk*. Red. S. Krimsky, D. Golding. Westport – Londyn 1992.

Fukuyama F.: *Kapitał społeczny*. W: *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*. Red. L. E. Harrison, S. P. Huntington. Poznań 2003.

Fukuyama F.: *Koniec historii.* Przeł. T. Biedroń. Poznań 1996.

Fukuyama F.: *Ostatni człowiek*. Przeł. T. Biedroń. Poznań 1996.

Fukuyama F.: *Wielki wstrząs. Natura ludzka a odbudowa porządku społecznego*. Przeł. H. Komorowska , K. Dorosz. Warszawa 2000.

Fukuyama F.: *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Przeł. A Śliwa, L. Śliwa. Warszawa – Wrocław 1997.

Gadamer H. G.: *Prawda i metoda. Zarys hermeneutyki filozoficznej*. Warszawa 2000.

Gambetta D., Hamill H.: *Streetwise: How Taxi Drivers Establish Their Customer's Trustworthiness*. Nowy Jork 2005.

Gambetta D.: *Mafia: the price of distrust*. W: *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Red. D. Gambetta. Oxford 1988.

Gambetta D.: *The Sicilian Mafia*. Cambridge, Mass 1993.

Gamson W. A., Modigliani A.: *Media Discourse and Public Opninion on Nuclear Power: A Costructionist Approach*. "American Journal of Sociology" 95/1989.

Gamson W. A.: *The Strategy of Social Protest*. Homewood 1975.

Gasparski P.: *Percepcja ryzyka związanego z decyzjami finansowymi*. „Przegląd Psychologiczny" 4/1992.

Gasparski P.: *Percepcja zagrożeń*. W: *Zachowanie się w sytuacji ryzyka*. Red. R. Studenski. Katowice 2004.

Gasparski P.: *Ryzyko zawodowe: punkt widzenia robotników i ich przełożonych*. „Przegląd Psychologiczny" 4/1988.

Giddens A.: *A Contemporary Critique of Historical Materialism*. Londyn 1981.

Giddens A.: *Living in a Post – Traditional Society*. W: Beck U., Giddens A., Lash S.: *Reflexive Modernization. Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order*. Cambridge 1994.

Giddens A.: *Modernity and Self-identity*. Cambridge 1991.

Giddens A.: *Nowoczesność i tożsamość. „Ja" i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*. Przeł. A. Szulżycka. Warszawa 2002.

Giddens A.: *The Consequences of Modernity*. Cambridge 1990.

Giddens A.: *The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration*. Cambridge 1984. Wyd. pol.: Giddens A.: *Stanowienie społeczeństwa. Zarys teorii strukturacji*. Przeł. S. Amsterdamski. Poznań 2003.

Giddens A.: *The Nation – State and Violence*. Cambridge 1985.

Golding D.: *A Social and Programmatic History of Risk Research*. W: *Social Theories of Risk*. Red. S. Krimsky i D. Golding. Westoport – London 1992.

Golding D.: *The Differential Susceptibility of Workers to Occupational Hazards*. Nowy Jork 1990.

Gordon C.: *Governmental rationality: an introduction.* W: *The Foucault Effect: Studies in Governmentality.* Red. G. Burchell, C. Gordon, P. Miller. Londyn 1991.

Goszczyńska M., Tyszka T., Slovic P.: *Risk Perception in Poland: A Comparison with Three Other Countries*. "Journal of Behavioral Deision Making" 4/1991.

Goszczyńska M., Tyszka T.: *Co jest stałe a co zmienne w spostrzeganiu ryzyka? Porównawcze badania percepcji ryzyka w Polsce i innych krajach*. „Prakseologia" 3-4/1992.

Goszczyńska M.: *Człowiek wobec zagrożeń. Psychospołeczne uwarunkowania oceny i akceptacji ryzyka*. Warszawa 1997.

Goszczyńska M.: *Perceived Riskness of Different Occupations and Compensation*. „Polish Psychological Bulletin" 1/1993.

Griffin R. W.: Podstawy zarządzania organizacjami. Przeł. M. Rusiński. Warszawa 2004.

Grosz E.: *Volatile Bodies: Toward a Corporeal Feminism*. Sydney 1994.

Gruszecki T.: *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*. Warszawa 1994.

Haber L. H.: Management. Zarys zarządzania małą firmą. Kraków 1996.

Hanifan L. J.: *The Rural School Community Center*. „Annals of the American Academy of Political and Social Science" 67/1916.

Hardin R.: *The street-level epistemology of trust*. "Politics and Society" 4(21)/1993.

Hardin R.: *Trust and Trustworthiness*. Nowy Jork 2002.

Hardin R.: *Trusting persons, trusting institutions*. W: *Strategy and Choice*. Red. R. J. Zeckhauser. Cambridge, Mass. 1991.

Hardin R.: *Trustworthiness.* "Ethics" 107/1996.

Hardin R.: *Zaufanie i społeczeństwo*. Przeł. M. Krywult. W: *Socjologia codzienności*. Red. P. Sztompka, M. Bogunia-Borowska. Kraków 2008.

Harris M.: *Krowy, świnie, wojny i czarownice: zagadki kultury*. Przeł. K. Szerer. Warszawa 1985.

Hofstede G.: *Cultures and Organizations. Software of the Mind*. Londyn 1991.

Hohenemser C., Kates R. W., Slovic P.: *A Casual Taxonomy* W: *Perilous progress: Managing the Hazards of Technology*. Red. R. W. Kates, C. Hohenemser, J. X. Kasperson. Boulder, CO 1985.

Hohenemser C., Kates R.W., Slovic P.: *The Nature of Technological Hazard*. "Science" 220/1983.

Idee a urządzanie świata społecznego. Księga jubileuszowa dla Jerzego Szackiego. Red. E. Nowicka, M. Chałubiński. Warszawa 1999.

Jaźwińska E.: *Przedsiębiorcy na tle innych grup społeczno – zawodowych w Polsce*. W: *Przedsiębiorcy jako grupa społeczna.* Red. E. Jaźwińska, A. Żuk – Iwanowska. Zasoby sieci www: Internet z dnia 28 lutego 2008 roku: www.parp.gov.pl/files/74/81/93/przed_jako.pdf

Jungermann H., Slovic P.: *Die Psychologie der Kognition und Evaluation von Risiko*. W: *Technik und Gesellschaft.* Red. G. Bechmann, H. Nowotny. Opladen 1982.

Kaczmarek T. T.: *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*. Warszawa 2006.

Kaczmarek T. T.: *Zarządzanie zdywersyfikowanym ryzykiem w świetle badań interdyscyplinarnych*. Warszawa 2003.

Kahneman D.: *Maps of bounded rationality: A perspective on intuitive judgment and choice*. W: *Les Prix Nobel 2002*. Red. T. Frangsmyr. Sztokholm 2003.

Kamerschen D. R., Mc Kenzie R. B., Nardinelli C.: *Ekonomia.* Gdańsk 1991.

Kelman S.: *Regulating America, Regulating Sweden*. Cambridge, MA 1981.

Kendall R.: *Zarządzanie ryzykiem dla menagerów. Praktyczne podejście do kontrolowania ryzyka*. Warszawa 2000.

Kindler H. S.: *Risk taking*. Londyn 1990.

Klandermanns B.: *Mobilization and Participation: Social Psychological Expansion of Resource Mobilization Theory*. "American Sociological Reviev" 49/1984.

Klonowicz T., Sokołowska J.: *Everyday danger: individual differences, accident perception, and safety behaviour*. "Polish Psychological Bulletin" 1/1993.

Knight F.: *Risk, Uncertainty and Profit*, Nowy Jork 1964.

Kobasa S. O.: *How much stress can you survive?* "American Health" 3/1984.

Kozielecki J.: *Czynność podejmowania decyzji*. W: *Psychologia*. Red. T. Tomaszewski. Warszawa 1975.

Kozielecki J.: *O człowieku wielowymiarowym. Eseje psychologiczne*. Warszawa 1988.

Kozielecki J.: *Psychologiczna teoria decyzji*. Warszawa 1977.

Kreps G. A.: *Classical Themes, Structural Sociology and Disaster Research*. W: *Sociology of Disaster*. Red. R. R. Dynes., B. de Marchi, C. Pelanda. Mediolan 1987.

Kristeva J.: *Powers of Horror: an Essay on Abjection*. Nowy York 1982.

Kropielnicka A.: *Analiza ryzyka w controllingu*. „Bank i Kredyt" 7/1993.

Kubik M., Maciejewski W., Morawski L.: Rynek, kondycja, wzrost. Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce. Warszawa 1997.

Lave L. B., Menkes J.: *Managing Risk: A Joint U.S. – German Perspective*. "Risk Analysis" 5(1)/1985.

Lichtenstein S., Slovic P., Fischhoff B., Layman M., Combs B.: *Judged Frequency of Lethal Events*. "Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory" 4/1978.

Light I. H.: *Ethnic Enterprise in America*. Berkeley 1972.

Lightfoot C.: *The Culture of Adolescent Risk Taking*. Nowy Jork 1997.

Lipka A.: *Ryzyko personalne. Szanse i zagrożenia zarządzania zasobami ludzkimi*. Warszawa 2002.

Loury G.: *A Dynamic Theory of Racial Income Differences*. W: *Women, Minorities, and Employment Discrimination.* Red. P. A. Wallace, A. LeMund. Lexington, Mass. 1977.

Low Probability/High Consequence Risk Anaysis. Red. R. A. Waller, V. T. Covello. Nowy Jork 1984.

Lowrance W.*: Of Acceptable Risk: Science and the Determination of Safety*. Los Altos, CA 1976.

Luce R. i Raifa H.: *Gry i decyzje*. Przeł. J. Kucharczyk. Warszawa 1964.

Luhmann N.: *Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives*. W: *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Red. D. Gambetta. Oxford 1988.

Luhmann N.: *Okologishe Kommunikation*. Opladen 1986.

Luhmann N.: *Risk. A Sociological Theory*. Przeł. R. Barrett. New Brunswick 2005.

Luhmann N.: *Social Systems*. Przeł. J. Bednarz Jr., D. Baecker. Stanford 1995.

Luhmann N.: *Technology, Environment and Social Risk: A Systems Perspective*. "Industrial Crisis Quarterly" 4/1990.

Luhmann N.: *The Differentiation of Society*. Przeł. S. Holmes, C. Larmore. Nowy Jork 1992.

Luhmann N.: *Trust and Power*. Nowy Jork 1979.

Lundqvist L.: *The Hare and the Tortoise*. Ann Arbor 1980.

Lupton D.: *Risk*. Oxon 1999.

Maslow A.: *Motywacja i osobowość*. Przeł. J. Radzicki. Warszawa 2006.

May P. J.: *Social Science Perspective: Risk as Disaster Preparedness*. "International Journal of Mass Emergencies and Disaster" 7(3)/1989.

Mayntz R., Holm K., Hübner P.: *Wprowadzenie do metod socjologii empirycznej*. Przeł. W. Lipnik. Warszawa 1985.

McAdam H., Mccarthy J. D., Zald M. N.: *Social Movements*. W: *Handbook of Sociology*. Red. N. Smelser. Newbury Park 1988.

McCarthy J. D., Zald M. N.: *Resource Mobilization and Social Movements: A Political Theory.* "American Journal of Sociology" 82/1977.

Mischel W.: *Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality*. "Psychological Review" 80/1973.

Misztal B. A.: *Trust and Cooperation: The Democratic Public Sphere. "*Journal of Sociology", vol. 37, nr 4.

Misztal B. A.: *Trust in Modern Societies. The Search for the Bases of Social Order*. Cambridge 1996

Munch R.: *The Contribution of German Social Theory to European Sociology*. W: *Sociology in Europe – In Search of Identity*. Red. B. Nedelmann, P. Sztompka. Berlin – Nowy Jork 1993.

Musioł L.: *Tychy: monografia historyczna*. Tychy 1939.

Nelkin D., Pollack M.: *The Atom Besieged*. Cambridge, MA 1981.

Nelkin D.: *Blunders in the Business of Risk*. „Nature" 298/1982.

Niesporek A.: *Czy koniec socjologii jaką znamy? Socjologia wobec wyzwań zmieniającej się rzeczywistości*. Katowice 2007.

Nowoczesność jako doświadczenie. Red. R. Nycz, A. Zeidler – Janiszewska. Kraków 2006.

Nycz R.: *O nowoczesności jako doświadczeniu*. *Uwagi wstępne*. W: *Nowoczesność jako doświadczenie*. Red. R. Nycz, A. Zeidler – Janiszewska. Kraków 2002.

O'Malley P.: *Risk, Power and Crime Prevention*. "Economy and Society" 21(3)/1992.

Oleszczuk J.: *Ryzyko a struktura społeczna*. W: *Oswajanie rzeczywistości*. Red. M. Marody. Warszawa 1996.

Oppenheim A. L.: *The Seafaring Merchants of Ur*. "Journal of the American Oriental Society" 74 (1954), s. 6-17.

Oppenheim A. N.: *Kwestionariusze, wywiady i pomiary postaw*. Przeł. S. Amsterdamski. Poznań 2004.

Ostrom E.: *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge 1990.

Oswajanie rzeczywistości. Red. M. Marody. Warszawa 1996.

Otway H., Cohen J.J.: *Revealed Preferences: Comments on the Starr Benefit-Risk Relationship*. Laxenberg 1975.

Payne J. W.: *Relation of perceived risk to preferences among gambles*. "Journal of Experimental Psychology" 104/1975.

Perrow C.: *Normal Accidents: Living wit High-Risk Technologies*. Nowy York 1984.

Pietromonaco P. R., Rook K. S.: *Decision Style in Depression: The Contribution of Perceived Risks Versus Benefits*. "Journal of Personality and Social Psychology" 52/1987

Pirecki K.: *Psychologiczne czynniki subiektywności percepcji i oceny ryzyka*. W: Studenski R.: *Ryzyko i ryzykowanie*. Katowice 2004.

Portes A.: *Social capital: Its origins and applications in modern sociology.* "Annual Reviews of Sociology" 24/1998.

Psałterz puławski. W: *Chrestomatia staropolska: teksty do roku 1543*. Oprac. W. Wydra, W. R. Rzepka. Wrocław 1984.

Putnam R. D., Leonardi R., Nanetti R. Y.: *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Przeł. J. Szacki. Kraków - Warszawa 1995.

Putnam R. D.: *Bowling Alone: America's Declining Social Capital*. „Journal of Democracy" 1(6)/1995.

Putnam R. D.: *Bowling Alone: The collapse and revival of American community*. Nowy Jork 2000.

Rahn W., Brem J.: *Individual – Level Evidence for Causes and Consequences of Social Capital*. "American Journal of Political Science" 41/1997.

Ratajczak Z.: *Kontrowersje wokół pojęcia ryzyka. Źródła i konsekwencje. W: Zachowanie się w sytuacji ryzyka*. Red. R. Studenski. Katowice 2004.

Ratajczak Z.: *Niezawodność człowieka w pracy. Studium psychologiczne*. Warszawa 1988.

Rayner S.: *Cultural Theory and Risk Analysis* W: *Social Theories of Risk*. Red. S. Krimsky, D. Golding . Westport, Londyn 1992.

Rayner S.: *Risk and Relativism in Science for Policy*. W: *The Social and Cultural Construction of Risk*. Red. B. B. Johnson, V. T. Covello. Dordrecht 1987.

Rayner S.: *Risk Communication in the Search for Global Climate Management Strategy*. W: *Risk Communication*. Red. H. Junegrmann. Jülich 1988.

Rayner S.: *The Perception of Time and Space in Egalitarian Sects*. W: *Essays in the Sociology of Perception*. Red. M. Douglas. Londyn 1982;

Renn O.: *Concepts of Risk: A Classification*. W: *Social Theories of Risk*. Red. S. Krimsky i D. Golding. Westport – London 1992.

Renn O.: *Man, Technology and Risk. A Study of Intuitive Risk Assessment and Attitudes Towards Nuclear Energy*. Julich 1981.

Renn O.: *Risikowahrenehmung – Psychologische Determinanten bei der intuitiven Erfassung und Bewertung von technischen Risiken* W: *Risiko in der Industriegesellschaft* . Red. G. Hosemann, Norymberga 1989.

Renn O.: *Technology, Risk and Public Perception*. "Applied Systems Analysis" 4(2)/1983.

Rim Y.: *Who Are Risk-takers in Decision Making?* "Personel Administration" 29/1966.

Risk Analysis in the Private Sector. Red. C. Whipple, V. T. Covello. Nowy Jork 1985.

Risk and Sociocultural Theory. Red. D. Lupton. Nowy Jork 1999.

Rogaczewska M.: *O kulturze nieufności i polityce zaufania* W: C. Trutkowski, S. Mandes: *Kapitał społeczny w małych miastach.* Warszawa 2005.

Sanders M. S., Peay M.: *Human Factors in Mining*. Pittsbug 1988.

Savage L. J.: *The Foundations of Statistics*. Nowy Jork 1954.

Schahn J., Holzer E.: *Studies of Individual Environmental Concern: The Role of the Knowledge, Gender, and Background Variables.* "Environment and Behavior" 6/1990.

Schumpeter J. A.: Teoria rozwoju gospodarczego. Przeł. J. Grzywicka. Warszawa 1960.

Scott A.: *Risk Society or Angst Society? Two Views of Risk, Consciousness and Community*. W: *The Risk Society and Beyond. Critical Issues for Social Theory*. Red. B. Adam, U. Beck, J. van Loon. Londyn, Thousand Oaks, New Delhi 2000.

Seligmann A. B.: *The Problem of Trust.* Princeton 1997.

Short J. F., Jr.: *On Defining, Describing, and Explaining Elephants (and Reactions to Them): Hazards, Disasters, and Risk Analysis. "*International Journal of Mass Emergencies and Disaster" 7(3)/1989.

Siewierski J.: *Przedsiębiorcy prywatni w strukturze społecznej Polski*. W: *Socjologia gospodarki*. *Rynek, instytucje, zarządzanie*. Red.: K. Konecki, P. Tobera, A. Buchner – Jeziorska, K. Kaczmarczuk, W. Dymarczyk. Łódź 2002.

Słodczyk A.: *Zarządzanie ryzykiem w procesie decyzyjnym*. Referat wygłoszony na Ósmym Seminarium Diagnostyki Nawierzchni Szynowych. Gdańsk – Jurata 2006.

Slovic P., Fischhof B., Lichtenstein S.: *Perceived Risk: Psychological Factors and Social Implications*. "Proceedings of the Royal Society of London". A.376/1981.

Slovic P., Fischhoff B., Lichtenstein S.: *Facts and Fears: Understanding Perceived Risk*. W: *Social Risk Assessment: How Safe Is Safe Enough?* Red. R. C. Schwing, W. A. Albers. Nowy Jork 1980.

Slovic P., Fischhoff B., Lichtenstein S.: *Why Study Risk Perception?* "Risk Analysis" 2/1982.

Slovic P., MacGregor D., Kraus N. N.: *Perception of Risk from Automobile Safety Defects*. „Accident Analysis and Prevention" 19/1987.

Slovic P.: *Perception of Risk*. "Science" 236/1987.

Slovic P.: *Perception of Risk: Reflection on the Psychometric Paradigm*. W: *Social Theories of Risk*. Red.: S. Krimsky i D. Golding. Westport 1992.

Slovic P.: *The Relative Influence of Probabilities and Payoffs Upon Perceived Risk of a Gamble.* "Psychometric Science" 9/1967.

Słownik języka polskiego. Red. M. Szymczak. Warszawa 1998.

Social Theories of Risk. Red. S. Krimsky i D. Golding. Westoport – London 1992.

Sokołowska J.: *Przewidywania i wybory a przekonania o własnej kontroli.* Warszawa 1993.

Sokołowska J.: *Rozumienie ryzyka w psychologii*. „Przegląd socjologiczny" 3/1984.

Sokołowska J.: *Ryzyko: wyzwanie czy zagrożenie. Psychologiczne modele oceny i akceptacji ryzyka*. Warszawa 2000.

Sołoma L.*: Metody i techniki badań socjologicznych. Wybrane zagadnienia*, Olsztyn 2002.

Spencer H.: *The Principles of Sociology*. T. 1. Londyn 1876-1896.

Społeczeństwo a ryzyko. Multidyscyplinarne studia o człowieku i społeczeństwie w sytuacji niepewności i zagrożenia. Red. L. W Zacher i A. Kiepas. Warszawa – Katowice 1994.

Stallings R. A.*: Organizational Change and the Sociology of Disaster*. W: *Sociology of Disaster*. Red. R. R. Dynes, B. de Marchi, C. Pelanda. Mediolan 1987.

Starr C.: *Social Benefit Versus Technological Risk: What Is Our Society Willing to Pay for Safety?* "Science" 165/1969.

Stasiewicz W.: *Statystyczne metody analizy danych*. Wrocław 1998.

Stawiarska – Lietzau M.: *Wybrane psychologiczne uwarunkowania skłonności do ryzyka u kobiet i mężczyzn.* Praca doktorska. Katowice 2004.

Steger M. E., Witt S. L.: *Gender Differences in Environmental Orientations: a Comparison of Publics and Activities in Canada and the US.* "Western Political Quarterly" 2/1989.

Stivers R.: *The Culture of Cynicism*. Oxford 1994.

Strojna E.: *Porównanie podejmowania decyzji w sytuacjach ryzykownych o różnych źródłach niepewności: losowym i sprawnościowym*. „Studia Psychologiczne" 13/1974.

Studenski R.: *Ryzyko i ryzykowanie*. Katowice 2004.

Studenski R.: *Teorie przyczynowości wypadkowej i ich empiryczna weryfikacja*. Katowice 1991.

Swadźba U., Swadźba S.: *Tychy. Monografia miasta*. Katowice 1987.

Szacki J.: *Historia myśli społecznej. Wydanie nowe*. Warszawa 2002

Sztompka P.: *Introduzione alla teoria della fiducia*. W*: Multiculturalismo e Democrazia*. Red.: F. Crespi, R. Segatori. Rzym 1996.

Sztompka P.: *Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych: zaufanie, lojalność, solidarność*. „Studia Socjologiczne" 4/1997.

Sztompka P.*: La fiducia nelle societa post-comuniste*. Messyna 1996.

Sztompka P.*: Mistrusting Civility: Predicament of a Post-communist Society*. W: *Real Civil Societies*. Red.: J. C. Alexander. Londyn 1998.

Sztompka P.: *New Perspectives on Trust*. "American Journal of Sociology" 3(112)/2006.

Sztompka P.: *Prolegomena do teorii zaufania*. W: *Idee a urządzanie świata społecznego. Księga jubileuszowa dla Jerzego Szackiego*. Red. E. Nowicka, M. Chałubiński. Warszawa 1999.

Sztompka P.: *Society in Action: The Theory of Social Becoming*. Cambridge – Chicago 1991.

Sztompka P.: *Socjologia. Analiza społ*eczeństwa. Kraków 2002.

Sztompka P.: *Trust and Emerging Democracy: Lessons from Poland*. "International Sociology". 1(11)/1996.

Sztompka P.: *Trust in a Globalizing Society*. W: *Cultural Change, Social Problems and Knowledge Society*. Red.: C. Marcuello, J. L. Fandos. Saragossa 2006.

Sztompka P.: *Trust in Science: Robert K. Merton's Inspirations*. "Journal of Classical Sociology" 2(7)/2007.

Sztompka P.: *Trust, Distrust and Two Dilemmas of Democracy*. "European Journal of social Theory", 1/1998.

Sztompka P.: *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge 1999.

Sztompka P.: *Trust: Cognition, Expectation, Action*. "Archives Europeennes de Sociologie" 3(46)/2005.

Sztompka P.: *Vertrauen: Die Fehlende Ressource in der Postkommunistischen Gesellschaft*. "Koelner Zeitschrift für Soziologie und Socialpsychologie". Sonderheft 35/1995: *Politische Institutionen in Wandel*. Red.: B. Nedelmann.

Sztompka P.: *Zaufanie: Fundament społeczeństwa*. Kraków 2007.

Sztopka P.: *Komentarz autora do recenzji*. „Studia Socjologiczne" 2(161)/2001.

Teigen K. H., Brun W., Slovic P.: *Societal Risk as Seen by a Norwegian Public*. "Journal of Behavioral Decision Making" 1/1988.

The Analysis of Actual Versus Perceived Risk. Red. V. T. Covello, W. G. Flamm, J. V. Rodricks, R. G. Tardiff. Nowy Jork 1983.

The Risk Society and Beyond. Critical Issues for Social Theory. Red. B. Adam, U. Beck, J. van Loon. Londyn, Thousand Oaks, New Delhi 2000.

The Social and Cultural Construction of Risk. Red. B. B. Johnson, V.T. Covello. Dordrecht 1987.

Thompson M., Wildavsky A.: *Cultural Theory*. Boulder 1991.

Thompson M.: *A Three Dimensional Model*. W: *Essays in the Sociology of Perception*. Red. M. Douglas. Londyn 1982.

Thompson M.: *Aesthetics of Risk: Culture or Context* W: *Societal Risk Assessment: How Safe is Safe Enough*. Red. C. Schwing, W. A. Albers. Nowy Jork 1980.

Thompson M.: *An Outline of the Cultural Theory of Risk*. Materiały IIASA. Laxenburg 1980.

Thompson M.: *The Problem of the Centre* W: *Essays in the Sociology of Perception*. Red. M. Douglas. Londyn 1982.

Thunen J. H.: *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalekonomie*. Jena 1921.

Tocqueville B.: *Civil Society and the Social Capital Debate in Comparative Perspective*. Red. B. Edwards, M. Foley, M. Diani. Hanover 2001.

Tocqueville de A.: *O demokracji w Ameryce*. Przeł. M. Król. Kraków 1996.

Tőnnies F.: *Wspólnota i stowarzyszenie. Rozprawa o komunizmie i socjalizmie jako empirycznych formach kultury.* Przeł. M. Łukasiewicz. Warszawa 2008.

Trembaczowski Ł.: *Zaufanie a klasy średnie*. Niepublikowana praca magisterska. Katowice 2004.

Trust: Making and Breaking Cooperative Relations. Red. D. Gambetta. Oxford 1988.

Trutkowski C., Mandes S.: *Kapitał społeczny w małych miastach.* Warszawa 2005.

Turner J. H.: *Struktura teorii socjologiczn*ej. Wyd. nowe. Przeł. A. Manterys i. in. Warszawa 2004.

Tversky A. i Kahneman D.: *The Framing of Decision and the Psychology of Choice*. "Science" 185/1981.

Tversky A., Kahneman D., Slovic P.: *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Nowy Jork 1982.

Tversky A., Kahneman D.: *Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability.* "Cognitive Psychology" 5/1973.

Tversky A., Kahneman D.: *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases.* "Science", 185/1974.

Tversky A., Kahneman D.: *On the Psychology of Prediction*. "Psychological Review" 80/1973.

Tversky A., Kahneman D.: *Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk*. "Econometrica" 47/1979.

Tychy 1939 – 1993. Monografia miasta. Red. M. S. Szczepański. Tychy 1996.

Tychy. Integracja – społeczność lokalna – rodzina miejska. Red. M. S. Szczepański. Tychy 1999.

Tychy. Problemy miasta i perspektywy ich rozwiązywania. Materiały seminarium 8-9 maja 1992 roku. Red. M. S. Szczepański. Tychy 1993.

Tyszka T.: *Analiza decyzyjna i psychologia decyzji*. Warszawa 1986.

Uslaner E. M.: *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge 2002.

Uslaner E. M.: *Zaufanie strategiczne i zaufanie normatywne.* Przeł. H. Roczniak, M. Zasada. W: *Socjologia codzienności*. Red. P. Sztompka, M. Bogunia-Borowska. Kraków 2008.

Vlek Ch., Stallen P. J.: *Rational and Personal Aspects of Risk*. "Acta Psychologica" 34/1980.

Walesa Cz.: *Children's Approaches to Chance and Still-dependent Risk.* "Polish Psychological Bulletin" 6/1975.

Walesa Cz.: *Podejmowanie ryzyka przez dzieci i młodzież*. Lublin 1988.

Walesiak M.: *Metody analizy danych marketingowych*. Warszawa 1996.

Watts N. S. J.: *Mobilisierungspotential und gesellschaftspolitische Bedeutung der neuen sozialen Bewegungen*. W: *Neue soziale Bewegungen in der Bundesrepublik Deutschland*. Red. R. Roth, D. Rucht. Frankfurt 1987.

Weber E. U., Millman R.: *Perceived Risk Attitudes: Relating Risk Perception to Risky Choice*. "Management Science" 43/1997.

Weber M.: *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*. Przeł. J. Miziński. Lublin 1994.

Weber M.: *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Przeł. D. Lachowska. Warszawa 2002.

Weistein N. H.: *Tracing Care: Understanding and Encouraging Self-protective Behavior*. Cambridge 1998.

Wiebe D. J.: *Hardiness and Stress Modification. A Test of Proposed Mechanism*. "Journal of Personality and Social Psychology" 60/1991.

Wildavsky A.: *No Risk Is the Highest Risk of All*. "American Scientist" 67/1979.

Wilde G. J. S.: *Target Risk*. Toronto 1994.

Wilson J. Q.: *The Moral Sense*. Nowy Jork 1993.

Winch S.: *Społeczne aspekty ryzyka w zarządzaniu*. Warszawa 1991.

Winterfeldt von D., Edwards W.: *Patterns of Conflict About Risky Technologies*. "Risk Analysis" 4(1)/1984.

Zacher L. W.: *Socjologia ryzyka. Próba nowej subdyscypliny*. W: *Społeczeństwo a ryzyko. Multidyscyplinarne studia o człowieku i społeczeństwie w sytuacji niepewności i zagrożenia*. Red. L. W. Zacher i A. Kieras. Warszawa – Katowice 1994.

Zachowanie się w sytuacji ryzyka. Red. R. Studenski. Katowice 2004.

Zakrzewska M.: *Analiza czynnikowa w budowaniu i sprawdzaniu modeli psychologicznych.* Poznań 1994.

Ziółkowski M.: *Osobowość w świecie niepewności i ryzyka*. W: *Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości i więzi społeczne czasów transformacji*. Red. P. Sztompka. Warszawa – Kraków 1999.

Zuckerman M.: *Behavioral Expressions and Biosocial Bases of Sensation Seeking*. Nowy Jork 1994.