

**OMÓWIENIA, POLEMIKI, RECENZJE**RADOSŁAW SKROBACKI  
Poznań**ZAUFANIE I CO DALEJ — KILKA UWAG NA MARGINESIE  
„ZAUFANIA” PIOTRA SZTOMPKI**

*Zaufanie. Fundament społeczeństwa* Piotra Sztompki to zapewne wyjątkowa pozycja w księgozbiorach wielu osób żywo zainteresowanych problemami współczesnego społeczeństwa czy najnowszymi trendami w naukach społecznych. Jest to bowiem książka, w wersji polskojęzycznej, oczekiwana od dawna, poprzedzona wieloma znaczącymi artykułami (zob. Sztompka 2007, s. 24–25), będącymi swoistym przygotowaniem, zaproszeniem do zapoznania się z finałem, a w zasadzie z jego kolejną, tym razem polską wersją. Jaki jest ów finał? Najkrótsza możliwa odpowiedź — godny pokładanego w nim wcześniej zaufania. Zapewne niewiele osób było bowiem w stanie wyartykułować wobec *Zaufania* takie oczekiwania, jakich autor w tej książce nie uwzględnił. I to jest podstawowa i być może nawet najważniejsza jej zaleta. Otrzymujemy dzieło wyjątkowo kompletne, być może należało by powiedzieć — skończone, ale z takiego stwierdzenia zapewne nie może być zadowolony ani sam autor, ani czytelnicy. Cóż by to bowiem była za strata, gdyby *Zaufanie* miało być ostatnim aktem rozważań autora nad tym właśnie zjawiskiem. Zbyt wiele tu propozycji, zbyt wiele inspiracji. Książka zresztą — choć może onieśmielać, choć od tych, którzy mieliby z nią dyskutować, wymaga rzetelnego przygotowania — to jednak wręcz zmusza do polemik, zwłaszcza jeśli weźmie się pod uwagę liczbę zaproponowanych rozwiązań wszelakich problemów, które mogą pojawiać się zarówno na poziomie rozważań teoretycznych, jak i w praktyce badawczej.

W naturalny sposób rodzi się pytanie o to, czym jest ta książka. Odpowiedzi może być kilka. Niewątpliwie można ją uznać za doskonały podręcznik socjologii, w jakiejś mierze konkurencję dla wcześniejszej publikacji Sztompki *Socjologia. Analiza społeczeństwa* (2002). Nietrudno sobie wyobrazić *Zaufanie* jako podręcznik na kursach socjologii nie dla socjologów (czy jako pozycję dowolnemu nie związanemu z nauką akademicką czytelnikowi oddającą to, czym jest, czym może być socjologia), kursy takie są dziś prowadzone na rozlicznych, także niehumanistycznych kierunkach. Jest to praca zawierająca nie tylko analizę konkretnego zjawiska, ale też pewna szersza propozycja oglądu rzeczywistości społecznej w ogóle. W tym ujęciu rozważania nad zaufaniem to tylko przykład tego, czym jest, czemu służy i jak analizuje otaczający nas świat socjologia. Dlaczego może to być konkurencja dla *Socjologii*? Wydaje się, że polega to na sposobie ukazania samej dyscypliny. *Zaufanie* dla osób nie zajmujących się profesjonalnie socjologią będzie ciekawsze i bardziej interesujące, ponieważ jest zorganizowane wokół jednego zjawiska — jest tu motyw przewodni, co zdecydowanie ułatwia porównanie, ale i analizę różnorodnych podejść, ujęć wykorzystywanych do pełnego zobrazowania zagadnienia. To w tej pracy jak najpełniej zostaje zrealizowane, postulowane przecież w socjologii, całościowe podejście do analizowanych problemów. Oczywiście, zdecydowanie lepiej byłoby, gdyby przed przeczytaniem *Zaufania* nieprofesjonalni socjologowie zapoznali się z *Socjologią*, ale nie wydaje się to niezbędne przede wszystkim dzięki owej całościowości ujęcia problemu zaufania. A co z socjologami, czym dla nich będzie, może być *Zaufanie*? Dla studentów socjologii też może to być podręcznik, lektura z wielu przedmiotów realizowa-

---

Adres do korespondencji: Instytut Socjologii UAM, ul. Szamarzewskiego 89, 60-568 Poznań; radoslawskrobacki@interia.pl

nych w ramach programów nauczania, przede wszystkim jednak wydaje się, że jest to doskonałe wprowadzenie do socjologii życia codziennego, o czym zresztą w pierwszym rozdziale pisze sam autor. W tym ujęciu dzieło Piotra Sztompki jest próbą ukazania możliwości, jakie w zakresie zmniejszania, niwelowania różnicy między opisem społeczeństwa a nim samym daje „trzecia socjologia”, to przykład skutków zwrotu ku kulturalizmowi. Jest jednak i trzecia kategoria odbiorców — ci socjologowie oraz przedstawiciele innych nauk, którzy zajmują się zaufaniem na co dzień, dla których książka ta to nie wprowadzenie do socjologii w ogóle, ale właśnie, jak pisze sam autor, próba pójścia w rozważaniach nad zaufaniem o krok dalej. Warto więc przyrzec się bliżej, dokąd propozycje Sztompki prowadzą tych, którzy zapewne mieli wobec autora największe oczekiwania.

Bohaterowie chyba każdej opowieści o zaufaniu są ci sami: ryzyko, pewność, niepewność, nieufność. Wszystkie te postaci dramatu w zależności od przyjętej przez danego autora perspektywy są opisywane tyleż podobnie, co odmiennie. Warto w tym miejscu skupić się na pewnych podobieństwach po to, by skonfrontować je z ujęciem Sztompki. Wszystkie te pojęcia skierowane są ku przyszłości, z założenia przeszłość jest określona, to, co się wydarzy, jest niewiadome. Na to nieznane można jednak różnie reagować — można tego biernie wyczekiwać, można też podejmować działania na rzecz prognozowania, które ułatwiłoby nam przygotowanie się na przyszłe wydarzenia (niezależnie nawet od tego, w jakim stopniu ich przebieg zależy od nas). Cała siła zaufania i innych wymienionych tu pojęć we współczesnych naukach społecznych bierze się właśnie z przesunięcia akcentu z dyskursu losu ku dyskursowi podmiotowości — z przyjęcia założenia, że przyszłość jest bardziej zależna od nas samych niż przeszłość czy teraźniejszość, że w ogóle jest manipulowalna. Przyjrzymy się bliżej wspomnianym pojęciom. Skoro tak silnie są związane z tym, co dopiero nastąpi, określa się je z perspektywy, która w tym, co związane z przyszłością, interesuje nas najbardziej, czyli z perspektywy wyniku. Ten zaś, najkrócej rzecz ujmując, może przyjąć trzy wartości, być większy od zera

(zaufanie — założenie, że inni zachowają się wobec nas korzystnie), być mniejszy od zera (nieufność — założenie, że inni zachowają się wobec nas niekorzystnie), bądź być równy zeru (brak zaufania — sytuacja niejako wyjściowa, gdy nie założyliśmy, jak dana osoba się wobec nas zachowa). Koncepcja Piotra Sztompki pokrywa zatem cały obszar możliwych wyników, przy czym autor kładzie pewien nacisk na „chwilowość”, „przejściowość” stanu braku zaufania, co nie dziwi, jeśli się weźmie pod uwagę, że zarówno zaufanie, jak i nieufność to zjawiska rozłożone w czasie i w pewnym sensie, przynajmniej w tej koncepcji, jakby nieuchronne. Rodzi się pytanie, czy i w jakim stopniu ta nieuchronność wytrącenia relacji, interakcji ze stanu braku zaufania odpowiada rzeczywistym relacjom, interakcjom, w których brak zaufania ma szansę stać się dominującą perspektywą określającą przyszłość. Autor skupia się zdecydowanie bardziej na zaufaniu niż na nieufności, a już w ogóle pomija rolę braku zaufania, wskazując na taki stan tylko jako na pewną konsekwencję dynamiki oczekiwań co do wyników zakładów. Wydaje się, że zarówno poznawczo, jak i teoretycznie ten wymiar koncepcji zaufania jest interesujący i wskazane byłoby jego poszerzenie. Sama tylko sytuacja wytrącenia relacji ze stanu braku zaufania (niezależnie od kierunku zmian) wydaje się niezmiernie inspirująca ze względu na zakres możliwych badań, co jeszcze raz uzmysławia, jaki potencjał rozwiązań i pomysłów niesie z sobą *Zaufanie*.

Wydaje się, że pomocna tu mogłaby się okazać, nieuwzględniona przez autora, teoria perspektywy, która dowodzi, że znak wyniku przyszłych zdarzeń wpływa nie tylko na nasze decyzje, co oczywiste, ale także na sposób postrzegania całej sytuacji decyzyjnej. Krótko mówiąc, mocniej odczuwamy stratę rzeczy o danej wartości niż zysk wyrażony dokładnie tą samą kwotą (Bernstein 1997, s. 241–255; Sokołowska 2005). Działania nasze zmierzają do realizacji pozytywnego scenariusza, względnie jego wzmocnienia, i ograniczenia możliwości realizacji zdarzeń dla nas niekorzystnych. Rzeczywistość społeczna składa się jednak z sumy zdarzeń obu typów (faktycznie trzech typów), nie jesteśmy w stanie ani wyeliminować

wać czy ograniczyć wszystkich zdarzeń negatywnych, ani wzmocnić, zrealizować wszystkich zdarzeń pozytywnych, tak jak nie jesteśmy w stanie zapewnić sobie korzystnej zmiany relacji opartej na braku zaufania. W takim ujęciu liczy się możliwość umieszczenia w procesie decyzyjnym w miejscu niewiadomej zmiennej o określonej wartości (+, -, 0). Taką ideę wyraża również autor w *Zaufaniu*, na wczesnym etapie formułowania definicji pojęcia, po to jednak by dalej zwrócić uwagę na znak wyniku.

Na zakończenie rozważań na temat podstawy rozróżnienia zaufania, nieufności i braku zaufania chciałbym zwrócić uwagę na pewien dylemat. Wyobraźmy sobie, że ufamy, iż ktoś jest wobec nas szczery, szczerść zaś to jeden z warunków, katalizatorów zaufania. I ta osoba informuje nas, że jej zachowanie będzie dla nas niekorzystne, lojalnie uprzedza na przykład, że wcześniej niż obiecała zwróci się o zwrot pożyczki, ale mówi nam o tym nie dzień wcześniej, ale powiedzmy pół roku wcześniej, abyśmy mogli się przygotować. Co więcej, wskazuje na istotny powód takiego postępowania, a my przyznajemy, że postąpilibyśmy tak samo i że rozumiemy, akceptujemy jej zachowanie. Jaki będzie to miało wpływ na nasze zaufanie względem tej osoby? Przykład ten doskonale opisuje to, że zarówno zaufanie, jak i nieufność to procesy rozłożone w czasie, stosunkowo odporne nawet na skokowe zmiany (tzw. błąd inercji). W tej perspektywie liczy się to, jaki będzie wynik działania tej osoby wobec nas (ewidentnie niekorzystny, bo jesteśmy zobowiązani spłacić kredyt wcześniej, niż zakładaliśmy), czy raczej to, że w wizji przyszłości w miejsce czegoś niepewnego (brak informacji o konieczności wcześniejszej spłaty) pojawia się coś pewnego (wcześnie poinformowanie o niemożności przedłużenia kredytu)? Mówiąc wprost, czy w relacjach nieincydentalnych, takich, w których mamy już do czynienia z nieufnością bądź zaufaniem i to także w wymiarze indukcyjnym, wynik działania będzie rzeczywiście tym, co różnicuje zaufanie i nieufność? Można zapytać także, czy sam wynik działania to zmienna, za pomocą której można wyróżniać zaufanie i nieufność. Ponownie wykorzystując osiągnięcia psychologii decy-

zji warto byłoby tutaj wskazać nie na wartość wyniku (mierzoną obiektywnie), lecz na jego użyteczność, nie tyle mierzoną, ile ocenianą subiektywnie (Kozielecki 1977, s. 95–146; Sokółowska 2005, s. 103–133). Wynik działania to niezmiernie złożona i wieloaspektowa zmienna, która ekstrapolowana ulega dalszemu skomplikowaniu.

Idąc dalej w opisie charakteru wyniku jako bazy rozróżnienia między zaufaniem a nieufnością, warto wspomnieć, że w przeciwieństwie do obu zjawisk, wynik, jego użyteczność, czyli faktyczna ocena po zajściu danej sytuacji, jest inaczej zorientowany wobec przyszłości. Projektowany pozwałaby rzeczywiście wyróżniać zaufanie i nieufność, ale już interpretowany, analizowany staje się tylko kontekstem sytuacji, zmienną określającą wiarygodność partnera(ów). Można zatem zaproponować takie spojrzenie na zaufanie i nieufność, że zjawiska te przede wszystkim stają się do siebie podobne, i to w tym najważniejszym aspekcie — orientacji na przyszłość. Oba fenomeny pozwalają nam podstawić do równania w miejsce niewiadomej konkretną wartość, przedział wartości, eliminując niepewność — zakładamy, że wiemy, co się wydarzy, jak zachowa się partner interakcji. Mniej znaczące, a także — jak się wydaje — przysparzające wielu problemów jest wprowadzanie rozróżnienia między tymi zjawiskami na podstawie znaku wyniku. *Zaufanie* znów okazuje się przede wszystkim doskonałą inspiracją, a także instrukcją poszukiwania, analizowania alternatywnych rozwiązań.

Sztompka (2007, s. 80) stwierdza na przykład, że większe zaangażowanie towarzyszy za-inwestowaniu miliona niż tysiąca, pomijając przy tym problemy psychologii decyzji (Sokołowska 2005, s. 124–125). Podobnie czyni dowodząc, że większe zaangażowanie towarzyszy inwestycji w akcje niż w obligacje, uzasadniając to większym ryzykiem, jakie towarzyszy inwestycji na giełdzie, zupełnie jakby zaangażowanie rosło wraz ze wzrostem ryzyka, pomijając fakt, że dana relacja sama w sobie może być nagradzająca. Cała część poświęcona skali zaangażowania jest zresztą napisana bez uwzględnienia momentu, od którego to zaangażowa-

nie się zaczyna, bez określenia perspektywy, z której aktor dokonuje oceny „ważności” danego działania. Zaangażowanie jest określane przez rozmiar konsekwencji, czas trwania relacji, możliwość rezygnacji, stopień ryzyka, możliwość ubezpieczenia, wartość powierzanej rzeczy, ale nie zakłada się różnic w sposobie ostrzegania tych zmiennych i potencjalnych konsekwencji tych różnic dla możliwości określenia relacji zaufania / nieufności — jeżeli umówię się z Janem Kulczykiem na interes wart milion złotych, to dla mnie będzie to być albo nie być, dla niego podrzędna transakcja, przynajmniej ze względu na jej wartość. O wpływie indywidualnej perspektywy na percepcję ryzyka i gotowość do udzielania zaufania Piotr Sztompka pisze dopiero przy okazji analizy kapitału jednostki i zbiorowości, pomijając tę kwestię w rozważaniach nad zaangażowaniem, gdzie byłaby ona niezmiernie istotna (Sztompka 2007, s. 284).

Można zakładać, że tego typu pomysłów na doprecyzowanie *Zaufania* czytelnicy i sam autor mają wiele. Jednak przedstawienie zwartej i całościowej koncepcji jakiegokolwiek zjawiska, w tym przypadku zaufania, wymaga od autora podjęcia określonej liczby arbitralnych rozstrzygnięć co do sposobów definiowania czy interpretowania istotnych dla jego propozycji pojęć czy teorii. W *Zaufaniu* największa liczba tego typu rozstrzygnięć wpisana jest chyba w opis relacji między ryzykiem a zaufaniem. Sztompka charakteryzuje ryzyko jako zagrożenie, prawdopodobieństwo niekorzystnych skutków podjętych działań (Sztompka 2007, s. 100), bądź precyzyjniej, już w relacji do zaufania, jako wielkość strat, na skutek zawiedzionego zaufania, w stosunku do prawdopodobieństwa poniesienia takich strat (Sztompka 2007, s. 79). Przeciwnieństwem tak zdefiniowanego ryzyka jest niebezpieczeństwo, które nie zależy od nas. W *Zaufaniu* mamy zatem do czynienia z podziałem na ryzyko podejmowane — i to jest element teorii zaufania Piotra Sztompki, i to, które nas dotyka, wobec którego nie możemy, nie jesteśmy w stanie podjąć żadnych działań — niebezpieczeństwo. Takie rozróżnienie jest o tyle istotne, że w znaczący sposób upodabnia ryzyko i zaufanie do działań kreowanych przez ludzi, działań, w których człowiek jest stroną. W ten spo-

sób znowu ujawnia się podział na dyskurs losu (niebezpieczeństwo) i dyskurs podmiotowości (ryzyko).

Trzeba wyróżnić co najmniej dwa rodzaje relacji między ryzykiem a zaufaniem. Po pierwsze, jest to ryzyko ufności, czyli ryzyko jakie niesie z sobą sam akt zaufania. Po drugie, wpływ obu zjawisk na działanie. W pierwszym przypadku rzecz wydaje się bezdyskusyjna. Zdecydowanie ciekawiej wygląda aspekt drugi. Ryzyko i zaufanie związane są z działaniem, każde z nich na swój sposób je charakteryzuje. Zaufanie, w teorii Sztompki (2007, s. 69), to zakład, wprowadzony w życie, co do przyszłych, pozytywnych, zachowań innych w relacji do nas. Ryzyko to w odniesieniu do zaufania możliwość, że nasz zakład się nie sprawdzi, że dana osoba zamiast postąpić uczciwie zachowa się nie fair. Zauważmy, że i zaufanie, i nieufność to założenia, to nie przekonanie ani pewność (Sztompka 2001, s. 103–104), a zatem jest najzupełniej możliwe, że ktoś „zawiedzie” naszą nieufność. Tak jak mówimy o ryzyku ufności należałoby zatem mówić o ryzyku nieufności. Niespełnienie się przekonania o negatywnym wyniku działania owocuje pozytywnymi dla nas skutkami. Nie ufałem w to, że kolega odda mi książkę na czas, a on oddał ją punktualnie, nie straciłem, zyskałem. Ryzyko towarzyszy zawiedzionemu zaufaniu, co towarzyszy „zawiedzionej” nieufności, jak opisać ten przypadek w dyskursie podmiotowości? *Zaufanie* nie daje nam takiej odpowiedzi. Propozycji może być kilka. Po pierwsze, można skonstruować nowy termin, co jednak skomplikowałoby i tak niełatwe próby socjologicznych opisów kolonizacji przeszłości. Po drugie, co wydaje się także zadaniem dość karkołomnym, można by spróbować przedstawić wyniki „zawiedzionej” nieufności jako straty, a nie zyski — co z tego, że kolega oddał mi wcześniej książkę, skoro ja już poczyniłem starania, by ograniczyć negatywne konsekwencje tego, że odda mi ją później niż obiecał, poniosłem koszty, które mogą być większe niż korzyści wynikające z wywiązania się z obietnicy. Nie wydaje się to jednak rozwiązanie najdoskonalsze. Trzecia propozycja wiązałaby się ze zrewidowaniem przyjętego w teorii zaufania pojęcia ryzyka. Sztompka utożsamia je z możliwością straty, podczas

gdy nader często jest ono określane także jako prawdopodobieństwo zysku, z tym że odnosi się ono wówczas do niespodziewanych zysków bądź start (Beck 2002, s. 333; Giddens 2001, s. 41, 111; Forlicz 2001, s. 31). Można by tu spróbować opisać relacje między ryzykiem a zaufaniem jako takie, w których zaufanie / nieufność określają dane wartości wyników działań, a także przebieg tych działań, podczas gdy ryzyko informowałoby o możliwych odstępstwach od przebiegu działań i samego wyniku, i to niezależnie od jego znaku. Ryzyko ma charakter refleksyjny, jest związane z rozważaniem (próby generalne w wyobraźni), zaufanie ma aspekt dynamiczny, aspekt woli, oznacza wprawianie projektów w ruch, wprowadzanie ich w życie, jak „sprawdzam” w pokerze. Podejmowanie ryzyka byłoby równoznaczne z zaufaniem co do realizacji któregoś z prawdopodobnych scenariuszy. Ryzyko charakteryzowałoby cały obszar możliwych działań, zaufanie / nieufność — tylko te wprowadzone w życie. Ryzyko towarzyszyłoby realizowanym scenariuszom (zawsze przecież może pójść lepiej lub gorzej niż zakładaliśmy), zaufanie natomiast ograniczałoby ryzyko w tym sensie, że przecież jako wyraz woli jest ograniczane przez działania zmierzające do ograniczenia możliwości zaistnienia nieoczekiwanych wyników. Za zmianą sposobu postrzegania ryzyka, czy może raczej sposobu jego opisywania, przemawia także wspomniana wcześniej teoria perspektywy, która w przekonujący sposób dowodzi, że w codziennych rachubach ludzie posługują się raczej nie prawdopodobieństwem, rachunkiem prawdopodobieństwa, lecz po prostu subiektywną oceną prawdopodobieństwa wyrażaną poprzez wagi decyzyjne. Ponadto owa ocena prawdopodobieństwa w istotny sposób zależy od tego, czy wynik działania będzie pozytywny, czy negatywny (Sokołowska 2005, s. 134–179).

W tym miejscu dla ilustracji warto przytoczyć przykład ze współczesnego rynku instrumentów finansowych, na którym kontrakty typu *futures* (Kaczmarek 2002, s. 36) pozwalają na zakup w przyszłości określonego towaru w danym przedziale cenowym niezależnie od ceny, jaka będzie wówczas obowiązywała. Takie działanie dla kupującego jest zabezpieczeniem przed nad-

miernymi kosztami, które mógłby ponieść na skutek wzrostu cen. Nabywca płaci za niepotencjalnymi zyskami, które osiągnąłby, gdyby cena była wówczas niższa niż ta, którą obecnie zgodził się w tej określonej przyszłości uiścić — podobna sytuacja dotyczy dostawcy. Takie kontrakty służą ograniczeniu ryzyka, ale ukazują jego oba oblicza związane z nieprzewidywalnością — możliwość straty, ale i zysku, ogólnie — wyniku innego niż zakładaliśmy. Tutaj też ujawnia się ta cecha zaufania, o której pisała już Maria Ossowska (2000, s. 108–130), wskazując, że służy ono między innymi zaspokajaniu potrzeby bezpieczeństwa. Chodzi przecież w tych kontraktach o to, by czuć się bezpiecznym, wolnym od trosk i niespodzianek sesji giełdowych w określonej przyszłości. Tego typu kontrakty bez wątpienia mogą też służyć jako doskonały przykład tego, jakiego rodzaju relacje mogą, a jednocześnie wcale nie muszą wytwarzać zaufania między partnerami. Mogłoby się wydawać, że rezygnacja z potencjalnego zysku (każdy z partnerów mógłby zarobić więcej niż zarobi), a z drugiej strony obopólne ograniczanie strat (każdy z partnerów mógłby stracić więcej niż straci) to doskonałe warunki do kształtowania relacji opartych na zaufaniu, ale zgodnie z tym, co czytamy w *Zaufaniu*, wcale tak być nie musi, ponieważ te korzyści powstają nie tyle dzięki partnerom relacji, ile dzięki określonym warunkom instytucjonalnym (Koźmiński 2004, s. 24–26).

Drugi aspekt relacji między ryzykiem a zaufaniem / nieufnością, którego autor nie eksponuje, to próba wyjaśnienia, ustosunkowania się do pewnego paradoksu towarzyszącego relacjom tych dwóch zjawisk (rozumianych tak, jak przedstawia je Piotr Sztompka). Z jednej strony bowiem, co sam autor wielokrotnie podkreśla (Sztompka 2007, s. 95, 175, 305, 310), zaufanie sprzyja podejmowaniu ryzykownych działań, można stwierdzić, że większe zaufanie otwiera możliwości podjęcia większego ryzyka. Jednak w związkach opartych na zaufaniu, kiedy to zaufanie jest ciągle potwierdzane, ryzyko jakby maleje, rzeczywistość staje się bardziej przewidywalna, działania coraz mniej ryzykowne. Zaufanie zatem, zwłaszcza w przypadku długotrwałych relacji, może prowadzić do podjęcia większego ryzyka, a jednocześnie może to ryzy-

ko eliminować. Na przykładzie relacji między fabryką samochodów a dostawcą części można by to było przedstawić w następujący sposób. Fabryka przez lata współpracy z dostawcą uzyskała zakładany efekt w postaci niskiej zawodności dostarczanych podzespołów. Skoro kolejny rok z rzędu nieprzydatność dostarczanych części nie przekracza jednego procenta, można założyć, że w przyszłości też tak będzie (analogicznie jeżeli dostawy od lat spóźniałyby się co najmniej o tydzień, można przyjąć, że w przyszłości niewiele się zmieni). Działania produkcyjne są coraz mniej ryzykowne, ponieważ dysponujemy coraz większym zasobem informacji, doświadczeń. Przypomina to trochę sytuację w angielskiej piłce nożnej — cokolwiek by się wydarzyło i tak zakłada się, że mistrzostwo zdobędzie ktoś z „wielkiej czwórki”: Arsenal London, Manchester United, Chelsea London, FC Liverpool. Jednocześnie dobrze byłoby, gdyby dostawca, który od lat dostarcza dane części z pożądanym przez odbiorcę skutkiem, dla którego relacja z odbiorcą opiera się na zaufaniu, gotów był na większe ryzyko, na innowacyjność, na zmiany w wypracowanym modelu współpracy. Podobnie angielski kibic — mógłby oczekiwać większych emocji sportowych. Jak pogodzić te sprzeczne oczekiwania? Nie wiadomo. *Zaufanie* także nie dostarcza odpowiedzi, w ogóle nie stawia problemu takiej sprzeczności, jak się wydaje, że szkoda dla całości rozważań o relacjach między ryzykiem i zaufaniem. Pokazuje to jednak, czym jest, czym może być *Zaufanie* zarówno dla samego autora, jak i dla czytelników. To swoiste zaproszenie do przygody z socjologią dla jednych: to wizja nauki, która próbuje być bliżej tego, o czym opowiada, nauki, która — świadoma swych słabości — słowami jednego ze swoich najznakomitszych przedstawicieli zaprasza do dyskusji o sobie, dla innych to książka, która ukazuje możliwości, jakie daje dzisiejsza „dynamiczna” socjologia.

Recenzja ma służyć przedstawieniu dzieła, pracy innych osób. Jednak *Zaufanie* nie jest dziełem, o którym łatwo pisać. Otwiera tak wiele dyskusji, prowokuje do rewizji własnych założeń, prowadzi na nowe obszary, daje nam — co jest być może jej największą zaletą — kompletne narzędzie oglądu rzeczywistości społecz-

nej oraz przykłady jego zastosowania. Dlatego skupiłem się tu na przedstawieniu możliwości, jakie profesor Sztompka publikując *Zaufanie* stworzył polskojęzycznym czytelnikom. Staralem się ukazać skutki, owoce tej publikacji, czyli z wątplenie, pytania, próby odpowiedzi na nie i to chyba najlepsza recenzja *Zaufania* — można się z taką wizją zaufania, socjologii nie zgadzać, można niektóre przedstawione kwestie próbować rozwinąć, wyjaśnić na swój, „lepszy” sposób, ale nie można tej książki po prostu tylko przeczytać, za dużo w niej inspiracji, pomysłów.

#### BIBLIOGRAFIA

- Beck Ulrich, 2002, *Spoleczeństwo ryzyka. W drodze do innej rzeczywistości*, tłum. Stanisław Cieśla, Scholar, Warszawa.
- Bernstein Peter L., 1997, *Przeciw bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*, tłum. Tadeusz Baszniak i Patryk Borzęcki, WIG Press, Warszawa.
- Forlicz Stefan, 2001, *Niedoskonała wiedza podmiotów rynkowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Giddens Anthony, 2001, *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*, tłum. Alina Szulżycka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kaczmarek Tadeusz T., 2002, *Zarządzanie ryzykiem handlowym, finansowym i produkcyjnym*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk.
- Kozielecki Józef, 1977, *Psychologiczna teoria decyzji*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Koźmiński Andrzej K., 2004, *Zarządzanie w warunkach niepewności. Podręcznik dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ossowska Maria, 2000, *Normy moralne. Próba systematyzacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Sokołowska Joanna, 2005, *Psychologia decyzji ryzykownych. Ocena prawdopodobieństwa i modele wyboru w sytuacji ryzykownej*, Academica, Warszawa.
- Sztompka Piotr, 2001, *Komentarz autora*, „Studia Socjologiczne”, nr 2.
- Sztompka Piotr, 2002, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków.
- Sztompka Piotr, 2007, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Znak, Kraków.