



You have downloaded a document from
RE-BUŚ
repository of the University of Silesia in Katowice

Title: Zaufanie i ryzyko w doświadczeniu przedsiębiorców

Author: Łukasz Trembaczowski

Citation style: Trembaczowski Łukasz. (2016). Zaufanie i ryzyko w doświadczeniu przedsiębiorców. Katowice : Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.



Uznanie autorstwa - Użycie niekomercyjne - Bez utworów zależnych Polska - Licencja ta zezwala na rozpowszechnianie, przedstawianie i wykonywanie utworu jedynie w celach niekomercyjnych oraz pod warunkiem zachowania go w oryginalnej postaci (nie tworzenia utworów zależnych).



UNIwersYTET ŚLĄSKI
W KATOWICACH



Biblioteka
Uniwersytetu Śląskiego

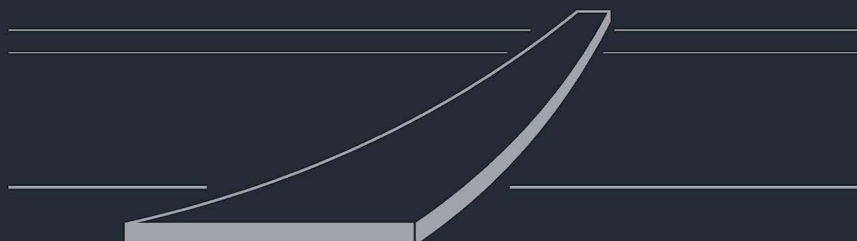


Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

ŁUKASZ TREMBACZOWSKI

ZAUFANIE I RYZYKO

W DOŚWIADCZENIU PRZEDSIĘBIORCÓW



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu Śląskiego
KATOWICE 2016

**Zaufanie i ryzyko
w doświadczeniu przedsiębiorców**



NR 3511

Łukasz Trembaczowski

**Zaufanie i ryzyko
w doświadczeniu przedsiębiorców**

Redaktor serii: Socjologia
Wojciech Świątkiewicz

Recenzent
Jan Burzyński

Wstęp

Zaufanie jest wszechobecne. Cokolwiek w życiu robimy, musimy odwoływać się do niego. Już samo wyjście z domu jest takim aktem. Ufamy bowiem innym, że nie są do nas wrogo nastawieni, że nie grozi nam z ich strony żadne niebezpieczeństwo. Przecież wychodzimy z domu nieuzbrojeni. Wsiadając do samochodu i jadąc drogą, ufamy przechodniom i innym kierowcom. Nasza postawa jest także wyrazem zaufania do ośrodków szkolenia kierowców. Ufamy, że wydają prawo jazdy tylko po egzaminie sprawdzającym znajomość przepisów. Ufamy również samym samochodom. Nie tyle ich częściom składowym, ile ludziom, którzy je zaprojektowali, wyprodukowali, a następnie naprawiający je mechanikom. Ufamy, że wszyscy ci ludzie dobrze wykonali swoją pracę. Wierzymy, że samochód będzie sprawny w każdej sytuacji drogowej i nie stanie się przyczyną zagrożenia dla nas i dla innych. Jako piesi, przechodząc przez jezdnię, wiemy, że kierowcy zatrzymają się, gdyż w danym miejscu obligują ich do tego przepisy. Ufamy regulacjom ruchu drogowego oraz temu, że inni też będą się do nich stosować. Opisany tu został zaledwie maleńki wycinek rzeczywistości, a tak wiele można zaobserwować w nim relacji, których podstawą jest szeroko rozumiane zaufanie. Cóż więc można powiedzieć o bardziej złożonych sytuacjach?

Tylko w bardzo nielicznych okolicznościach 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 wątpić w jego kompetencje zawodowe.

W opisywanych 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 doświadcze-

nia. Jednostka zmuszona jest ufać, by w ogóle móc funkcjonować. Gdy jednak zaufanie zostanie zawiedzione, jednostka przeżywa rozczarowanie. Przykładem takiej sytuacji może być wypadek na drodze, wskutek którego zaufanie do innych kierowców zostało nadużyte. Przecież samochodami poruszają się po drogach zarówno ludzie odpowiedzialni, jak i jednostki społeczne. Ponadto, nie wszystkie samochody muszą być sprawne. Wiadomo także, że nie wszyscy kierowcy przestrzegają przepisów drogowych, a już na pewno nie zawsze. Czy nasze zaufanie jest bezzasadne? Nie, a przynajmniej nie we wszystkich przypadkach. Dokonując każdego pojedynczego aktu zaufania, musimy podjąć ryzyko, że rzeczywistość będzie różnić się od naszych oczekiwań: mechanik nie wykona dobrze swojej pracy i samochód zepsuje się, inni kierowcy nie będą przestrzegać przepisów i zajadą nam drogę na skrzyżowaniu. Jeśli zastanowić się nad tym, ryzyko ma równie uniwersalny charakter i przenika wszystkie sfery życia. Człowiek jest stale zmuszony do jego podejmowania. Każdy aspekt jego działań jest nim przeniknięty. Kupując samochód ryzykujemy, że będzie się stale psuł, a wsiadając do samochodu ryzykujemy wypadek. Co więcej, nawet rezygnując z jazdy samochodem, musimy założyć niebezpieczeństwo np. spóźnienia się na spotkanie. Nawet pozostanie w domu może wiązać się z zagrożeniem, gdyż jak wiadomo, katastrofy budowlane też się zdarzają. Wyraźnie widać, że zaufanie i ryzyko stale przeplatają się. Są wątkiem i osnową życia. Każdym naszym działaniem dajemy wyraz swojemu zaufaniu lub nieufności i podejmujemy ryzyko, przykładowo, błędnej oceny sytuacji. Cechą wspólną tych dwóch aspektów doświadczeń jednostki jest niemożność absolutnej pewności. Nigdy nie możemy uzyskać całkowitej pewności, co czyni wszystko ryzykownym. Jednak niepewność zmusza nas do zaufania, gdyż w sytuacji całkowitej pewności zaufanie nie jest potrzebne. Obydwa zagadnienia są więc nieodłącznymi elementami zarówno życia jednostkowego, jak i społecznego.

Problemy zaufania i ryzyka znalazły się w ostatnim okresie w obszarze zainteresowania socjologów. Przyglądając się koncepcjom teoretycznym w naukach społecznych, poświęconym problematyce ryzyka, można zauważyć, iż w wielu pracach autorzy wskazują na zagadnienie zaufania. 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. Oba problemy są w prawdzie z sobą związane, wciąż brakuje ich spójnej koncepcji na gruncie teoretycznym.

Ich połączenie jest ważnym wyzwaniem, przed którym staje współczesna teoria socjologiczna. Jak w tych warunkach prezentują się badania nad zaufaniem i ryzykiem? Zagadnienia te do tej pory były analizowane osobno. Wynika to zapewne z braku spójnej teorii łączącej oba problemy. Jednak dociekania integrujące te obszary są konieczne, a ich wyniki mogą przyczynić się do powstania spójnej koncepcji teoretycznej. Połączenie teorii z praktyką jest szczególnie ważne 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 ryzyka¹.

Nowy nurt badań mógłby skupić się na analizie rozkładu ryzyka w społeczeństwie czy opisanu poszczególnych grup zawodowych, ze względu na doświadczane 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 specjalistycznych, 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 sam rozwój i kształtowanie się pojęcia ryzyka odnosiło się do jego ekonomicznego wymiaru. Z socjologicznego punktu widzenia interesujące są nie tyle normatywne zalecenia dotyczące zasad radzenia sobie z ryzykiem w zarządzaniu firmą, ile jego społeczny aspekt. Odwołując się do postulowanych przez Lecha Zachera badań nad ryzykiem, którego doświadczają przedstawiciele różnych zawodów, można wyróżnić przedsiębiorców jako specyficzną kategorię społeczno-zawodową, która z jednej strony, w życiu codziennym, jest narażona, jak inni ludzie, na wszystkie zagrożenia o charakterze egzystencjalnym (np. rozpad małżeństwa, utrata szacunku społecznego), z drugiej zaś na płaszczyźnie zawodowej doświadcza zagrożeń związanych z prowadzeniem firmy. Bliski związek ryzyka i zaufania wymaga uwzględnienia obu tych wątków w badaniach.

Takie zarysowanie koncepcji tematu ma charakter o tyle nowatorski, że podobnych badań nie prowadzono do tej pory. Po pierwsze, przedsiębiorcy jako grupa społeczno-zawodowa nie byli analizowani pod kątem doświadczanego przez nich ryzyka. Badania dotychczas realizowane odnosiły się raczej do ryzyka ekonomicznego *per se*². W prezentowanych tu rozważaniach główny nacisk położono na ryzyko doświadczane przez przedsiębiorców – jak je postrzegają i oceniają. Ponadto w dotychczas prowadzonych badaniach nie zestawiano problematyki ryzyka i zaufania, które zazwyczaj znajduje się na marginesie prowadzonych analiz. Brakuje bowiem rzetelnych badań poświęconych zaufaniu w doświadczeniu przedsiębiorców.

Przyjęcie takiej perspektywy badawczej odsłania szereg problemów zarówno teoretycznych jak i praktycznych. Brak wspólnej koncepcji teoretycznej, która nadawałaby się do wykorzystania w badaniach, powoduje konieczność odwo-

¹ L.W. ZACHER: *Socjologia ryzyka. Próba nowej subdyscypliny*. W: *Spółczesność 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.

² Por. T. ZALEŚKIEWICZ: *Wymiary percepcji ryzyka w inwestowaniu pieniędzy*. „Z czasopismo Psychologiczne” 1996, nr 3, s. 153–159; T.T. KACZMAREK: *Zarządzanie ryzykiem handlowym, finansowym i produkcyjnym*. Gdańsk 2002, s. 189–203.

łania się do dwóch różnych ujęć teoretycznych: teorii zaufania Piotra Sztompki i teorii postrzegania ryzyka. Ta dwoistość przyjętych perspektyw przekłada się na charakter stawianych pytań badawczych i w konsekwencji na sposób realizacji badań.

Zwracając uwagę na złożoność zagadnienia należy poddać analizie kilka problemów sformułowanych jako następujące pytania:

- Kogo lub co przedsiębiorcy darzą zaufaniem?
- Na jakiej podstawie są gotowi zaufać innym?
- Czego oczekują od tych, których obdarzają zaufaniem?
- A także, na podstawie przyjętej teorii: czym zastępują zaufanie, gdy go zabraknie?

Przedstawioną listę problemów związanych z zaufaniem należy uzupełnić o kwestie łączące się z ryzykiem. Problemem konceptualnym, który wymaga wpierw rozważenia, jest charakter ryzyka. Jest ono bowiem zorientowane na przyszłość, jest pewną potencjalnością. Kiedy ryzyko niejako spełni się, kiedy potencjalne niepożądane zdarzenia zachodzą, zamiast o ryzyku można mówić o niepowodzeniu, nieszczęściu lub katastrofie. Biorąc to pod uwagę, można przyjąć, że doświadczane ryzyka, to problem tego, co jest uważane za zagrożenie lub niebezpieczeństwo przez jednostkę, tym samym odsłania się kwestia percepcji ryzyka. Takie spostrzeżenie prowadzi do przyjęcia określonych teorii i postawienia następujących problemów badawczych:

- Co wpływa na postrzeganie wielkości poszczególnych zagrożeń?
- Jak cechy sytuacyjne i podmiotowe wpływają na ocenę wielkości ryzyka?

Uwzględnienie w projekcie badawczym jednocześnie problematyki zaufania i ryzyka 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 podsumowuje dotychczasowe ustalenia. Większość teoretycznych opracowań problemu zaufania prowadzona jest ze stanowisk różnych ogólnych teorii socjologicznych (np. racjonalnego wyboru, strukturalnej) i w ich obrębie zamyka się. Tylko propozycja Piotra Sztompki łączy te stanowiska i ich ustalenia. Choć teoria ta ma charakter eklektyczny, stanowi to raczej jej atut niż mankament. Tym samym w niniejszej pracy trudno wskazać dominujący paradygmat socjologiczny, z którego perspektywy prowadzona byłaby analiza zaufania.

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. Wykorzystanie koncepcji psychologicznej na gruncie socjologicznym, wymaga jednak pewnych zmian konceptualnych. Przede wszystkim, konieczne jest przesunięcie akcentu, z koncentracji na błędach percepcji, na po-

znanie tego, co jednostki uważają za ryzykowne. Innymi słowy, zamiast podejścia obiektywistycznego, traktującego ryzyko jako obiektywnie istniejące, przyjąłem stanowisko słabo konstruktywistyczne.

Przyjęcie teorii psychologicznej nie jest jednak wystarczające z uwagi na wybrany temat badań. Chcąc poznać, jak postrzegane są różne rodzaje ryzyka, w tym także związane z kierowaniem przedsiębiorstwem, konieczne jest odwołanie się także do ustaleń teorii zarządzania ryzykiem. Te zapożyczenia nie powinny jednak być postrzegane jako wada, gdyż tradycją badań nad ryzykiem jest ich interdyscyplinarność.

Niniejsza praca powstała na podstawie dwóch edycji badań realizowanych w 2007 i 2013 r. Początkowo nie planowano wznowienia badań, a ustalenia z 2007 r. miały stać się samodzielną podstawą studium. Podczas powstawania pierwotnej wersji tego tekstu świat pogrążył się w kryzysie ekonomicznym, najpoważniejszym od czasów wielkiego kryzysu z przełomu lat 20. i 30. Tym samym pojawiła się poważna wątpliwość odnośnie adekwatności uzyskanych wyników. Wtedy też narodził się pomysł powtórzenia badań, kiedy sytuacja kryzysowa nasili się. Jednak polska gospodarka okazała się bardziej odporna niż partnerów z Unii Europejskiej czy Ameryki. W końcu badania zostały zrealizowane w 2013 r., który okazał się być najgorszym rokiem w całym okresie trwania kryzysu. Tym samym, trochę przypadkowo, uzyskano materiał z badań realizowanych u samego szczytu hossy z lat 2002–2007, kiedy nikt nie podejrzewał nadchodzących zmian i z samego dołu bessy, która zaczęła się w 2008 r. i, miejmy nadzieję, przeminęła.

W obu przypadkach przyjęto te same założenia, cele, narzędzia, metody i sposoby doboru próby. Nie są to jednak badania panelowe, gdyż zbyt wiele przedsiębiorstw z pierwszej edycji badań nie przetrwało sześciu lat dzielących obie próby. Nie należy jednak patrzeć na to jak na wielką stratę, pierwotnie badania bowiem nie były planowane jako panelowe, więc niemożliwe byłoby ustalenie zmian odpowiedzi poszczególnych respondentów. Niemniej uzyskane wyniki pozwalają na porównanie tego jak przedsiębiorcy postrzegają zaufanie i ryzyko w zmienionym kontekście sytuacyjnym.

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 próbował pogodzić różne stanowiska teoretyczne na gruncie psychologicznej teorii ryzyka. Kolejne prezentowane stanowisko to teoria kulturowa, rozwijana przede wszystkim na gruncie antropologii kulturowej. Twórcy teorii kulturowej są głównymi krytykami stanowiska obiektywistycznego przyj-

owanego 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 podejmowanym zagadnieniem jest konstruktywistyczne podejście do problematyki ryzyka. Wyżej wymienione teorie są prezentowane w takim układzie nieprzypadkowo. Pierwsza z nich ma charakter obiektywistyczny, kolejne ujęcia odnoszą się do różnych odmian podejść słabo konstruktywistycznych, a rozdział zamyka prezentacja podejścia silnie konstruktywistycznego nawiązującego do teorii Michela Foucaulta.

Drugi rozdział poświęcony jest problematyce zaufania. Otwiera go prezentacja ujęć koncepcji zaufania w historii socjologii. Kolejne podrozdziały odnoszą się do problemu zaufania z różnych perspektyw teoretycznych. Pierwszym omawianym stanowiskiem jest koncepcja zaufania na gruncie teorii racjonalnego wyboru i stanowisko Jamesa Colemana nawiązujące do modelu SEU rozwijanego w ramach psychologicznej teorii ryzyka. Drugim niezwykle popularnym ujęciem problemu zaufania jest koncepcja kapitału społecznego, w której pełni ono centralną rolę. W rozdziale prezentowane są dwa podobne stanowiska Francis Fukuyamy i Roberta Putnama. Kolejny podrozdział skupia się na problemie zaufania w koncepcji późnej nowoczesności Anthony'ego Giddensa. Ostatnią zaprezentowaną koncepcją teoretyczną jest socjologiczna teoria zaufania Piotra Sztompki. Została ona omówiona dokładniej niż pozostałe, gdyż do niej odwołują się badania będące podstawą zaprezentowanych rozważań. Część teoretyczną podsumowuje zestawienie zagadnień ryzyka i zaufania oraz perspektyw połączenia tych wątków w jedną spójną koncepcję.

Rozdział trzeci stanowi próbę wpisania przedsiębiorców w proces przekształceń historycznych, które doprowadziły do ponownego wyłonienia się tej warstwy w społeczeństwie. Ponadto jest też próbą określenia jej pozycji w ogólnej strukturze społecznej oraz sprecyzowania zakresu pojęciowego terminu „przedsiębiorca”.

Szczegółowy opis problematyki i koncepcji badawczej znajduje się w rozdziale czwartym. Rozdział rozpoczynają rozważania na temat problemów dotyczących definiowania przedsiębiorców. Następnie prezentowany jest obszar badań. Po określeniu populacji badanej, sformułowane zostały pytania badawcze. Dokładnemu omówieniu problematyki towarzyszy prezentacja wskaźników wykorzystywanych w badaniach. Końcową część rozdziału stanowi opis doboru próby, organizacji i przebiegu badań.

Rozdziały piąty i szósty prezentują wyniki badań przeprowadzonych wśród tysiąch przedsiębiorców. W rozdziale piątym omawiane są szczegółowo wyniki badań. Opisano w nim rodzaje zaufania ze względu na wyróżnione obiekty zaufania, oczekiwania przedsiębiorców wobec przedstawicieli wybra-

nych ról społecznych, a także kryteria szacowania wiarygodności osób, którym chcą zaufać. Przedstawione są również preferencje do stosowania określonych substytutów zaufania.

Na zawartość szóstego rozdziału składają się wyniki przeprowadzonej analizy czynnikowej, na podstawie 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 „ryzyko” weszło do języka nauki stosunkowo niedawno. Relacja między różnymi dyscyplinami wiedzy a tym terminem jest jednak specyficzna, gdyż adaptacja pojęcia do języka poszczególnych dyscyplin wiązała się ze zmianami jego rozumienia. Dlatego też rozważania nad różnicami w definiowaniu ryzyka przez przedstawicieli nauk ścisłych i społecznych, a także odmienności w precyzowaniu tego pojęcia na gruncie konkretnych dyscyplin nauk społecznych, muszą zostać poprzedzone opisem kształtowania się znaczenia terminu „ryzyko”.

1.1.1. Kształtowanie się pojęcia ryzyka

Pojęcie „ryzyko” jest stosunkowo nowym terminem. Jednak ludzkość od zawsze borykała się z niepożądanymi zdarzeniami, które pojawiały się zaskoczenia i czyniły ludzi bezradnymi wobec tego co zaszło. Ludzie radzili sobie z nimi 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 na radzenie sobie z niebezpieczeństwem. Po pierwsze, jednostka otrzymywała zestaw jasnych reguł do przestrzegania, które powinny uchronić ją przed szeroko rozumianym zagrożeniem. Złamanie ich ściągało na nieszczęśnika gniew bogów, a co za tym idzie karę. Dlatego też w kulturach starożytnych choroba lub ułomność zaświadczały o grzechu.

Po drugie religijna interpretacja rzeczywistości pozwalała oczekiwać, że bogowie postrzegani ludzką miarą, dadzą się przebłagać. Instytucjonalni depozy-

tariusze mocy religijnej monopolizowali dzięki temu także wiedzę odnoszącą się do nieznannej przyszłości. Złożone, uświęcone praktyki pozwalały na zjednywanie bogów i niejako „zapanowanie” nad niepewną przyszłością.

Już wtedy pojawiły się jednak pierwsze załączki koncepcji ryzyka. Powstające instytucje były „ledwo rozróżnialne od programów religijnych, odwołując się do bóstw opiekuńczych, które jednak z prawnego punktu widzenia pełniły funkcję ubezpieczenia”¹. W podobnej formie były one kontynuowane aż do średniowiecza. W starożytności nie wykształciło się jednak pojęcie ryzyka w formie związku pomiędzy dzisiejszymi decyzjami, a ich skutkami w przyszłości. Zamiast ryzyka posługiwano się pojęciem fortuny.

W starożytnym Rzymie funkcjonowało pojęcie *risicare* na określenie niebezpiecznego żeglowania w pobliżu skał². Inne źródła wskazują na łaciński termin *risicum*³ jako związany z wyprawami morskimi. Różnica semantyczna między tymi pojęciami polega na tym, że *risicare* „oznacza tyle co odważyć się. W tym sensie ryzyko jest raczej wyborem, a nie nieuchronnym przeznaczeniem”⁴. Etymologia terminu jest nieznaną, niektórzy dopatrują się jego arabskich korzeni⁵. Trzeba także nadmienić, iż autorzy traktujący ryzyko z ilościowego punktu widzenia dopatrują się źródeł koncepcji ryzyka w indoarabskim systemie liczbowym⁶. Sam termin pojawił się we wczesnym średniowieczu w odniesieniu do żegluga⁷ i handlu, wchodząc do języka włoskiego i hiszpańskiego, a w innych językach europejskich rozpowszechnił się dopiero wraz z drukiem. Jak wskazuje N. Luhmann – istniało zapotrzebowanie na taki termin, skoro funkcjonujące już pojęcia takie jak: szansa, szczęście, odwaga, strach, zagrożenie, przygoda okazały się niewystarczające⁸. W tym czasie pojęcie to oznaczało stawkę, którą można zyskać bądź stracić i związaną z nią decyzję, którą trzeba podjąć. Ryzyko stało się przeciwieństwem skruchy – religijnego odpowiednika żalu⁹. Również matematyczna koncepcja ryzyka rozwinęła się dopiero w renesansie wraz z sformułowaniem problemu prawdopodobieństwa. Połączenie obu tych ujęć znajduje swój wyraz w słynnym zakładzie Błażeja 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. Wiek XVIII przyniósł ideę kwantyfikacji

¹ N. LUHMANN: *Risk. A Sociological Theory*. New Brunswick 2005, s. 9.

² R. STUDENSKI: *Ryzyko i ryzykowanie*. Katowice 2004, s. 15.

³ D. LUPTON: *Risk*. Oxon 1999, s. 5.

⁴ P.L. BERNSTEIN: *Przeciw bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*. Przeł. T. BASZNIA, P. BORZĘCKI. Warszawa 1997, s. XIX–XX.

⁵ N. LUHMANN: *Risk...*, s. 9.

⁶ P.L. BERNSTEIN: *Przeciw bogom...*, s. XV.

⁷ Oznacza wtedy niepomyślne wydarzenia na morzu.

⁸ N. LUHMANN: *Risk...*, s. 10.

⁹ Ibidem, s. 11.

ryzyka jako prawdopodobieństwa niepożądanego zdarzenia¹⁰. Miało to związek z rozwojem ubezpieczeń. Nieszczęścia jednostek – dzięki kwantyfikacji statystycznej – stają się ryzykiem o charakterze powtarzalnym i przewidywalnym. Stąd można je oszacować i rekompensować ich skutki¹¹.

W XIX stuleciu ryzyko przeszło kolejną zmianę znaczeniową i zostało związane z jednostką – jej decyzjami, aktywnością, zachowaniami¹². W tym rozumieniu niespodziewane, niepożądane wydarzenia spadające na ludzi stawały się raczej konsekwencją ich działań i podjętych wcześniej decyzji, a nie wyrokiem boskim¹³. XIX-wieczna koncepcja ryzyka zakładała także zarówno pozytywne jak i negatywne jego pojmowanie. Ryzyko w sensie negatywnym oznaczało potencjalną stratę w wyniku nieprzewidywanych wydarzeń lub skutków naszych decyzji. Pozytywna koncepcja ryzyka zakładała, iż można coś zyskać, podejmując określone ryzyko. Deborah Lupton wyróżnia także ryzyko neutralne, które pojmowane jest jako ubezpieczenie.

W XX w. pojęcie ryzyka staje się synonimem niebezpieczeństwa. Takie utożsamienie dominuje w dyskursie medialnym, a częstotliwość jego używania rośnie. W archiwum „Gazety Wyborczej” termin „ryzyko” pojawia się 42 516 razy od 12 V 1989 r. do 21 VIII 2007 r., przy czym w 1989 r. wystąpił tylko 15 razy, a na przestrzeni 21 dni sierpnia 2007 r. aż 96 razy. Wzrost zainteresowania ryzykiem ze strony mediów, wyrażający się liczbą przekazów, powoduje w społeczeństwach poczucie wszechogarniającego zagrożenia i niepewności. Jednym z elementów przyczyniających się do wzrostu znaczenia problematyki ryzyka jest rozpowszechnienie się tego pojęcia w nauce i podjęcie nad nim badań przez różne dyscypliny. Z kolei wkraczanie tego pojęcia w zakres badań naukowych następowało różnymi drogami.

1.1.2. Problem ryzyka w ujęciu różnych dyscyplin

Ortwin Renn zaproponował klasyfikację ujęć ryzyka podbudowaną zróżnicowaniami dyscyplinarnymi. W najszerszej typologii wyróżnił podejścia do ryzyka: techniczne, ekonomiczne, psychologiczne, socjologiczne i kulturowe¹⁴.

Podejście techniczne do ryzyka obejmuje wg O. Renna podejście statystyczne, epidemiologiczne (lub toksykologiczne) oraz probabilistyczne¹⁵. Analiza sta-

¹⁰ Por. D. LUPTON: *Risk...*, s. 6 oraz P.L. BERNSTEIN: *Przeciw bogom...*, s. 6–11.

¹¹ U. BECK: *From Industrial Society to Risk Society: Questions of Survival, Social Structure and Ecological Environment*. „Theory, Culture & Society” 1992, vol. 9, s. 99.

¹² F. EWALD: *Two Infinities of Risk*. In: *The Politics of Everyday Fear*. Ed. B. MASSUMI. Minneapolis 1993, s. 226.

¹³ Por. D. LUPTON: *Risk...*, s. 6.

¹⁴ Podział przytaczany za O. RENN: *Concepts of Risk: A Classification*. In: *Social Theories of Risk*. Eds. S. KRIMSKY i D. GOLDING. Westport-London 1992, s. 53–79.

¹⁵ Ibidem, s. 58–59.

tystyczna ryzyka przyjmuje jako obiekty ryzyka realne, mierzalne szkody dla zdrowia ludzi lub środowiska. Zebrane dotychczas dane pozwalają na ekstrapolację ich wyników w kontekście przyszłości i estymację ryzyka związanego z danym obiektem lub zjawiskiem. Podejście medyczno-środowiskowe wykorzystuje wyniki badań toksykologicznych lub epidemiologicznych, które pozwalają przewidywać, jak wielkie jest ryzyko zachorowania (czy to w odniesieniu do jednostki, czy też populacji) na daną chorobę, w zależności od różnych czynników. Podejście probabilistyczne zaś, stosowane jest w analizie bezpieczeństwa złożonych systemów technicznych. Analiza prawdopodobieństwa awarii poszczególnych części systemu pozwala na zmniejszenie niebezpieczeństwa wypadku przy pomocy tzw. analizy drzew usterek.

Wspólnym elementem podejść technicznych do ryzyka jest zatem obiektywistyczne, probabilistyczne i kwantyfikowalne ujmowanie tego zagadnienia, natomiast ich zastosowanie ma na celu redukcję ryzyka. Większość specjalistów zajmujących się ryzykiem z probabilistycznego punktu widzenia traktuje swoje kalkulacje jak obiektywne fakty zidentyfikowane podczas badań¹⁶.

O. Renn wskazuje także na to, że „techniczne analizy ryzyka opierają się na wielu pozanaukowych 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 część tego, co jednostki i społeczeństwo doświadczają jako ryzyko”¹⁷.

Dlatego też laicy i eksperci różnią się w ocenach ryzyka. Laicy bowiem posługują się często innymi kryteriami szacowania zagrożeń niż tylko racjonalnością instrumentalną. Właśnie problem różnic oceny ryzyka stał się jednym z katalizatorów badań nad ryzykiem na obszarze nauk społecznych.

W naukach społecznych nie sposób pominąć **ujęcia ekonomicznego**. Opiera się ono na założeniu racjonalności jednostki, która dąży do maksymalizacji własnej użyteczności. Niewątpliwą zaletą tego modelu, w stosunku do ujęć technicznych, jest rezygnacja z predefiniowania co stanowi ryzyko. Zagrożenie dla życia i zdrowia nie przestaje być ryzykiem, ale nie jest już jedynym jego obszarem. W zasadzie, zagrożenie wszelkich dóbr i celów ważnych dla jednostki jest ryzykiem. Zasada użyteczności, opierająca się na satysfakcji jednostki, pozwala też na kwantyfikację obszarów ryzyka i co za tym idzie porównywalność¹⁸. Ryzyko pojawia się tu w podwójnej postaci: po pierwsze, jako potencjalna strata, po drugie, jako element decyzji obciążonej pewnym obliczalnym ryzykiem¹⁹. Dążąc do maksymalizacji użyteczności, racjonalnie kalkulująca jednostka wybie-

¹⁶ D. LUPTON: *Risk...*, s. 18.

¹⁷ O. RENN: *Concepts...*, s. 60.

¹⁸ Ibidem, s. 62.

¹⁹ Jeśli przyjmiemy definicję Knighta ryzyka jako kalkulowanej niepewności.

rać 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 ryzyka²⁰. Wady 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 rozstrzygnięć dzieje się na poziomie ponadjednostkowym. Skutki tych decyzji dotyczą często osoby bezpośrednio niezaangażowane w ich podejmowanie, a jednostki wcale nie są tak racjonalne jak zakłada to model²¹. Niejednokrotnie podejmują decyzje kierując się emocjami, które nie dają się sprowadzić do kwestii preferencji dla danego dobra, jak czyni to teoria ekonomiczna.

W tym kontekście warto jeszcze zwrócić uwagę na problem wartości kalkulowanego ryzyka. W szacowaniu zysków do strat jest to przede wszystkim przelicznik finansowy, który jest trudno przekładalny na ryzyko np. utraty zdrowia. Ekonomiczna analiza ryzyka rozszerza więc zakres jego rozumienia w porównaniu z ujęciem technicznym, jednak powieliła problemy związane np. z cechującą te ujęcia instrumentalną racjonalnością.

Psychologiczne ujęcie ryzyka związane jest z próbami zrozumienia irracjonalnego (na gruncie ujęć technicznych) zachowania laików przypisujących wielkość ryzyka odmiennie od eksperckich wyliczeń. Badania psychologiczne przyniosły nie tylko wiele nowych, zaskakujących obserwacji, ale także propozycji wyjaśniających pojmowanie ryzyka przez laików. O. Renn wyróżnia trzy sposoby, o które ujęcie psychologiczne rozszerza pojmowanie ryzyka: po pierwsze, bierze pod uwagę osobiste preferencje dotyczące prawdopodobieństw (np. skłonność do szacowania wymuszonego ryzyka jako większego 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 uprzedzenia (*biases*) wpływające na zdolność do kalkulowania ryzyka (np. ryzyko, które można łatwo sobie przypomnieć jest postrzegane jako bardziej prawdopodobne) przeczą zasadom logiki. Po trzecie, ujęcie to podkreśla znaczenie zmiennych kontekstowych w kształtowaniu indywidualnej oceny ryzyka (np. wkrótce po utracie samochodu wskutek kradzieży jednostka postrzega to ryzyko jako większe)²².

²⁰ Por. O. CETWIŃSKI: *Ryzyko w przesłankach decyzji*. 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. 51–58.

²¹ O. RENN: *Concepts...*, s. 62.

²² *Ibidem*, s. 64–65.

W porównaniu z wcześniejszymi koncepcjami ryzyka, psychologiczne ujęcie ma charakter wielowymiarowy, nieredukowalny do zwykłej kalkulacji prawdopodobieństwa i jego skutków. Jak wskazuje O. Renn: „większość ludzi odczuwa ryzyko jako zjawisko wielowymiarowe i integruje swoje wie-
rzenia odnośnie natury ryzyka, przyczyny ryzyka i związanych z nią przekon-
nań oraz warunków podejmowania ryzyka w jeden spójny system”²³. Ujęcie
psychologiczne znajduje się więc niejako pomiędzy perspektywą techniczno-
-ekonomiczną a społeczno-kulturową. O. Renn klasyfikuje je jako wielowymia-
rowe i subiektywistyczne, a więc podobne do ujęć socjologicznych, natomiast
D. Lupton stawia je w opozycji do koncepcji społeczno-kulturowych, zaliczając
do stanowisk probabilistycznych i obiektywistycznych. W tej sytuacji nader
celna wydaje się uwaga Judith Bradbury, iż badając jednostkową odpowiedź
na ryzyko uzyskuje się subiektywistyczną interpretację wewnątrz obiektywi-
stycznego paradygmatu²⁴.

Socjologiczne koncepcje ryzyka są stosunkowo liczne, co stanowi pokło-
sie wieloparadygmatyczności dyscypliny. Taka obfitość ujęć teoretycznych po-
woduje konieczność klasyfikacji. Zarówno O. Renn, jak i D. Lupton zwracają
uwagę na konstruktywistyczne lub też obiektywistyczne nacechowanie danej
perspektywy. Teorie o orientacji obiektywistycznej traktują ryzyko jako real-
nie istniejące w rzeczywistości, dające się skalkulować i przewidzieć. Teorie
o orientacji konstruktywistycznej uznają ryzyko za konstruowane społecznie.
W skrajnej postaci oznacza to, z jednej strony, że ryzyko samo w sobie nie
istnieje, ludzie bowiem decydują o tym aby obudować dane zjawisko pojęcia-
mi ryzyka i zagrożenia, z drugiej strony, można powiedzieć, że wszystko jest
ryzykiem, gdyż każdy przedmiot lub zjawisko może stać się ryzykowne. Przy-
kładowo bieżąca woda z kranu staje się nagle ryzykiem, kiedy ludzie stwierd-
zają, że została skażona drobnoustrojami. Określenie wody jako zanieczysz-
czonej jest elementem konstrukcji ryzyka, gdyż woda ta jest w rzeczywistości
tą samą wodą, którą była przed momentem nazwania jej ryzykowną. O. Renn
zwraca także uwagę na strukturalny lub jednostkowy charakter ujęć teoretycz-
nych. Jest to wymiar określający poziom analizy. Teorie o nastawieniu struk-
turalistycznym badają zachowanie się grup i struktur społecznych, natomiast
jednostkowe koncentrują się na agregacji indywidualnych zachowań. Złoże-
nie tych dwóch wymiarów daje pewną przestrzeń, w której mogą lokować się
główne socjologiczne koncepcje ryzyka²⁵.

²³ O. RENN: *Concepts...*, s. 66; O. RENN: *Risikowahrnehmung – Psychologische Determinanten bei der intuitiven Erfassung und Bewertung von technischen Risiken*. In: *Risiko in der Industriegesellschaft*. Hrsg. G. HOSEMANN. Norymberga 1989, s. 167–192.

²⁴ J. BRADBURY: *The Policy Implications of Differing Concepts of Risk*. “Science, Technology & Human Values” 1989, vol. 14(4), s. 380–399. Za: D. LUPTON: *Risk...*, s. 22.

²⁵ O. RENN. *Concepts...*, s. 68.

W tej przestrzeni zostają osadzone poszczególne perspektywy teoretyczne: teoria racjonalnego wyboru²⁶, społecznej mobilizacji²⁷, teoria organizacyjna²⁸, teoria krytyczna²⁹, teoria systemów³⁰ i koncepcja społeczno-konstruktywistyczna³¹.

Dwuznaczny, w podziale O. Renną, jest status teorii kulturowej, która z jednej strony, została umieszczona na wykresie razem z teoriami socjologicznymi, z drugiej zaś stanowi osobną kategorię analizy związaną przede wszystkim z antropologią kulturową.

Inną słabą stroną typologii O. Renną jest jej niekompletność. Przede wszystkim brakuje ważnego paradygmatu społeczeństwa ryzyka wypracowanego przez Ulricha Becka i rozwijanego wspólnie z Anthonym Giddensem. Zignorowany został także dorobek poststrukturalistów nawiązujących do teorii M. Foucaulta. Natomiast spoza obszaru socjologii pominięty został nurt psychoanalizy feministycznej³².

Ten zapewne pobieżny przegląd różnych dyscyplin naukowych w zakresie badań nad ryzykiem ukazuje duże zróżnicowanie perspektyw badawczych i stanowisk zarówno ontologicznych jak i epistemologicznych wobec ryzyka. Opisanie wszystkich ujęć naukowych ryzyka jest zadaniem znacznie przekraczającym ramy tej pracy. Chcąc więc rozwinąć zagadnienie ryzyka i opisać problem doświadczenia go przez przedsiębiorców, konieczne jest dokładniejsze nakreślenie wybranych perspektyw teoretycznych.

²⁶ R.M. DAWES: *Rational Choice in an Uncertain World*. San Diego 1988.

²⁷ J.D. MCCARTHY, M.N. ZALD: *Resource Mobilization and Social Movements: A Political Theory*. "American Journal of Sociology" 1977, vol. 82, s. 1212–1241; W.A. GAMSON: *The Strategy of Social Protest*. Homewood 1975; B. KLANDERMANN: *Mobilization and Participation: Social Psychological Expansion of Resource Mobilization Theory*. "American Sociological Review" 1984, vol. 49, s. 583–600.

²⁸ C. PERROW: *Normal Accidents: Living with High-Risk Technologies*. New York 1984; L. CLARKE: *Acceptable Risk?: Making Choices in a Toxic Environment*. Berkley 1989.

²⁹ W.R. DOMBROWSKI: *Critical Theory in Sociological Disaster Research*. In: *Sociology of Disasters*. Eds. R.R. DYNES, B. DE MARCHI, C. PELANDA. Mediolan 1987.

³⁰ N. LUHMANN: *Risk...*

³¹ *The Social and Cultural Construction of Risk*. Eds. B.B. JOHNSON, V. T. COVELLO. Dordrecht 1987; W.A. GAMSON, A. MODIGLIANI: *Media Discourse and Public Opinion on Nuclear Power: A Constructionist Approach*. "American Journal of Sociology" 1989, vol. 95, s. 1–37; S. RAYNER: *Risk and Relativism in Science for Policy*. In: *The Social and Cultural...*, s. 5–23; R.P. APPELBAUM: *The Future Is Made, Not Predicted: Technocratic Planners vs. Public Interests*. "Society" 1977, vol. 5, s. 49–53; T. DIETZ, P.C. STERN, R.W. RYCROFT: *Definitions of Conflict and the Legitimation of Resources: The Case of Environmental Risk*. "Sociological Forum" 1989, vol. 4, s. 47–69.

³² Por. E. GROSZ: *Volatile Bodies: Toward a Corporeal Feminism*. Sydney 1994; J. KRISTEVA: *Powers of Horror: an Essay on Abjection*. New York 1982.

1.2. Ryzyko w ujęciu teorii psychologicznej

Na gruncie psychologii można za Piotrem Gasparskim wyróżnić trzy główne rodzaje ujęcia ryzyka: paradygmat aksjomatyczny, heurystyczny i psychometryczny³³.

Paradygmat aksjomatyczny, nazywany także klasycznym, traktuje ryzyko jako uwarunkowane przez dwie zmienne: prawdopodobieństwo i wysokość strat. Wypracowana w ramach tego paradygmatu koncepcja subiektywnie oczekiwanej użyteczności (SEU), jest właśnie iloczynem tych dwóch wymiarów, a model SEU wykorzystywany jest przede wszystkim w badaniach laboratoryjnych. P. Gasparski zarzuca mu brak trafności fasadowej (nieprzystawalność do sytuacji realnych) i brak trafności eksperymentalnej³⁴. Przy wykorzystaniu modelu SEU w badaniach pozalaboratoryjnych zarzut trafności fasadowej traci rację bytu, lecz problem trafności eksperymentalnej pozostaje. Kwestią związaną z modelem SEU jest niezgodność szacowanych wielkości ryzyka z subiektywnymi odczuciami ludzi. W takim ujęciu ryzyko o bardzo dużej wielkości strat, ale bardzo małym prawdopodobieństwie, jest równe ryzyku o bardzo małej wielkości strat, ale maksymalnym prawdopodobieństwie. Zatem ryzyko wojny nuklearnej może być równe np. ryzyku gry w totolotka. W praktyce jednak ludzie nie odczuwają tych zagrożeń jako jednakowych, wyżej oceniają bowiem ryzykowność pierwszego z nich. Paradygmat aksjologiczny nie dostarcza zadowalającego wyjaśnienia tego i innych podobnych zróżnicowań.

Kolejne dwa paradygmaty wyłoniły się w psychologii w odpowiedzi na ograniczenia paradygmatu klasycznego i próbę rozwiązania problemu postrzegania ryzyka. Paradygmat heurystyczny powstał na podstawie ustaleń Daniela Kahnemana i Amosa Tverskiego³⁵. Paradygmat ten, jak twierdzi P. Gasparski, nie ma charakteru normatywnego, lecz deskryptywny i koncentruje się na heurystykach zmieniających postrzeganie ryzyka przez jednostkę. Badania w ramach tego paradygmatu nie ograniczają się tylko do wykrywania tych heurystyk, ale ostatnio także do poszukiwania uwarunkowań sytuacyjnych i społeczno-demograficznych

³³ P. GASPARIKI: *Percepcja ryzyka związanego z decyzjami finansowymi*. „Przegląd Psychologiczny” 1992, nr 4, s. 523–536; P. GASPARIKI: *Percepcja zagrożeń*. W: *Zachowanie się w sytuacji ryzyka*. Red. R. STUDENSKI. Katowice 2004, s. 93–107.

³⁴ P. GASPARIKI: *Percepcja zagrożeń...*, s. 94–95.

³⁵ A. TVERSKY, D. KAHNEMAN: *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. „Science” 1974, vol. 185, s. 1124–1131; A. TVERSKY i D. KAHNEMAN: *The Framing of Decision and the Psychology of Choice*. „Science” 1981, vol. 185, s. 1453–1458; IDEM: *On the Psychology of Prediction*. „Psychological Review” 1973, vol. 80, s. 237–251; IDEM: *Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk*. „Econometrica” 1979, vol. 47, s. 313–327; A. TVERSKY, D. KAHNEMAN, P. SLOVIC: *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York 1982; D. KAHNEMAN: *Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice*. In: *Les Prix Nobel 2002*. Ed. T. FRANGSMYR. Sztokholm 2003.

ich stosowania. Nie do końca jednak można zgodzić się ze ściśle deskryptywnym charakterem tego paradygmatu, gdyż traktuje on owe heurystyki jako odchylenia od normatywnie zdefiniowanych przewidywań paradygmatu klasycznego. Charakter deskryptywny ma on tylko w zakresie rozpoznania.

Paradygmat psychometryczny powstał w tym samym okresie co heurystyczny, wskutek poszukiwania odpowiedzi na pytanie: Jak bezpieczne jest to, co „wystarczająco bezpieczne”? Twórcy tego paradygmatu jako inspirację wskazują artykuł Chauncey’a Starra³⁶, który uznawał akceptowalne ryzyko jako stan równowagi między ryzykiem a korzyściami czerpanymi z danej działalności. Problem koncepcji C. Starra polega na jego konserwatywnym i statycznym charakterze, gdyż według jego definicji akceptowalne ryzyko to właśnie to, które zostało przez ludzi przyjęte, a więc ujęcie to wspiera *status quo*³⁷. W odpowiedzi na krytykę C. Starra³⁸ twórcy paradygmatu psychometrycznego sformułowali własne wyjaśnienie zaobserwowanych w badaniach zjawisk. Procedura badawcza polegała na określeniu, na odpowiednich skalach, wielkości postrzeganego ryzyka, w zależności od przyjętych zmiennych. Następnie, za pomocą analizy czynnikowej wyodrębniano 2–3 pierwszoplanowe zmienne. Waga wpływu wyróżnionych zmiennych na postrzeganie ryzyka pozwalała wyjaśnić niezgodność subiektywnych ocen z obiektywnie określanymi wielkościami wartości tego ryzyka. Paradygmat psychometryczny koncentruje się nie tylko na postrzeganiu, ale dotyka także problemu niezgodności ocen ekspertów i laików. Najnowsze badania, prowadzone na podstawie tego paradygmatu, zwracają uwagę na różnice w postrzeganiu ryzyka pomiędzy przedstawicielami odmiennych grup zawodowych i kulturowych.

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

To zróżnicowanie paradygmatyczne trzeba uzupełnić o dychotomiczne charakterystyki perspektyw badawczych³⁹. Zofia Ratajczak zaproponowała rozróżnienie: podejścia deskryptywnego w opozycji do normatywnego, osobowościowego w opozycji do sytuacyjnego, czy wreszcie ontologicznego w opozycji do epistemologicznego.

³⁶ C. STARR: *Social Benefits versus Technological Risk: What Is Our Society Willing to Pay for Safety?* “Science” 1969, vol. 165, s. 1232–1238.

³⁷ P. SLOVIC: *Perception of Risk: Reflection on the Psychometric Paradigm*. In: *Social Theories of Risk...*, s. 118.

³⁸ B. FISCHOFF, P. SLOVIC, S. LICHTENSTEIN: *Weighing the Risks*. “Environment” 1979, vol. 21(4), 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.

³⁹ Za: Z. RATAJCZAK: *Kontrowersje wokół pojęcia ryzyka. Źródła i konsekwencje*. W: *Zachowanie się w sytuacji ryzyka*. Red. R. STUDENSKI. Katowice 2004, s. 16.

Podejście normatywne wskazuje, jakimi kryteriami winna posługiwać się jednostka w ocenie ryzyka, podczas gdy deskryptywne eksponuje te kategorie, którymi faktycznie się posługuje.

Ujęcie osobowościowe oznacza koncentrację uwagi na skłonności do ryzyka tkwiącej niejako w jednostce, podczas gdy stanowisko sytuacyjne skupia uwagę na uwarunkowaniach indywidualnego otoczenia, które może prowadzić jednostkę do podjęcia ryzyka, którego nie podjęłaby w innych sytuacjach.

Podejście ontologiczne polega na „dążeniu do stwierdzenia czy coś w rzeczywistości zaszło, czy też nie, czy ma obecnie miejsce, czy też zanikło”, natomiast epistemologiczne koncentruje się na „stwierdzaniu prawdy lub fałszu w wypowiedzianych opiniach o stanach rzeczywistych”⁴⁰.

Obraz jeszcze bardziej komplikuje się, kiedy uwzględni się rozróżnienie na badania dotyczące postrzegania ryzyka i skłonności do ryzykowania.

Ta wielość perspektyw i zróżnicowanie paradygmatów stanowi wyzwanie dla każdej próby ich usystematyzowania. Takiego zadania podjął się Ryszard Studenski, który w swojej teorii percepcji ryzyka dążył do zintegrowania wszystkich trzech paradygmatów.

1.2.1. Percepcja ryzyka w ujęciu Ryszarda Studenskiego

Percepcja ryzyka wg R. Studenskiego jest „indywidualnym procesem poznawczym, obejmującym rejestrację bodźców, ich przetwarzanie i wytwarzanie na ich podstawie wrażenia i obrazu ryzyka”⁴¹. Na podjęcie ryzykownego działania wpływają postrzeżenie i skłonność jednostki do podejmowania ryzyka. Prawidłowa percepcja ryzyka jest więc warunkiem koniecznym radzenia sobie z ryzykiem i jest definiowana na zasadzie relacji między postrzeżeniem ryzyka a jego realną wielkością. Gdy wielkość postrzeżanego 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 ewentualnych zagrożeń. W tym ujęciu postrzeżenie ryzyka jest funkcją przystosowania jednostki do otoczenia.

Na proces tworzenia obrazu ryzyka wpływają 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. W ten sposób można tłumaczyć obserwowane w licznych badaniach rozbieżności ocen ryzyka ekspertów i laików, gdyż szacując je, jedni i drudzy odwołują się do innych informacji. Profesjonaliści korzystają ze statystyk

⁴⁰ Ibidem, s. 17.

⁴¹ R. STUDENSKI: *Ryzyko...*, s. 31.

i kalkulacji probabilistycznych, laicy zaś opierają się na własnym doświadczeniu i intuicji⁴².

Cechy zagrożeń, które, zdaniem R. Studenskiego, wpływają na postrzeganie ryzyka, to: dobrowolność/przymusowość; natychmiastowe/odroczone konsekwencje; katastroficznosc/chronicznosc skutków; kontrolowalnosc/niekontrolowalnosc; stopien nowosci/obycia z ryzykiem; poziom wiedzy o ryzyku; poziom wzbudzanego lęku i surowosc konsekwencji. Te zmienne wykorzystywane byly tradycyjnie w badaniach psychometrycznych postrzegania ryzyka⁴³.

Dobrowolnosc/przymusowosc ryzyka jest wymiarem zaobserwowanym juz przez C. Starra⁴⁴. Ryzyko przymusowe jest traktowane przez jednostki jako narzucone i oznacza zawęzenie pola decyzji, utracone bowiem zostaje poczucie kontroli nad tym konkretnym zagrożeniem. Ryzyko dobrowolne zaś dokładnie odwrotnie – kojarzy się z poczuciem wpływu na bieg wydarzeń. Jednostka samodzielnie podejmując decyzję o podjęciu ryzyka, będzie skłonna do postrzegania go jako mniejszego, gdyż ryzyko pozostaje pod jej kontrolą. To dlatego np. palenie papierosów jest oceniane przez palaczy jako mniej groźne niż przez ekspertów⁴⁵. Ryzyko konieczne jest tym rodzajem ryzyka przymusowego, które musimy podjąć w celu przystosowania do zmieniających się warunków otoczenia. Odnosi się do tych działań, których podjęcie jest niezbędne dla dalszej egzystencji jednostki, grupy, czy też całego społeczeństwa. Jak widać z dobrowolnością i przymusowością związana jest kwestia osobistej kontroli, poczucie wpływu i stopień swobody wyboru⁴⁶.

⁴² Por. R. STUDENSKI: *Ryzyko...*, s. 32.

⁴³ B. FISCHHOFF, P. SLOVIC, S. READ, B. COMBS: *How Safe Is Safe Enough? A Psychometric Study of Attitudes toward Technological Risks and Benefits*. "Policy Sciences" 1978, vol. 9, 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" 1978, vol. 4, s. 551–578; P. SLOVIC, B. FISCHHOFF, S. LICHTENSTEIN: *Facts and Fears: Understanding Perceived Risk*. In: *Social Risk Assessment: How Safe Is Safe Enough?* Eds. R.C. SCHWING, W.A. ALBERS. New York 1980; IDEM: *Why study risk perception?* "Risk Analysis" 1982, vol. 2, s. 83–93; Ch. VLEK, P.J. STALLEN: *Rational and Personal Aspects of Risk*. "Acta Psychologica" 1980, vol. 34; M. GOSZCZYŃSKA, T. TYSZKA, P. SLOVIC: *Risk perception in Poland: A comparison with three other countries*. "Journal of Behavioral Decision Making" 1991, vol. 4, s. 179–193; T. ENGLÄNDER, K. FARAGO, P. SLOVIC, B. FISCHHOFF: *A Comparative Analysis of Risk Perception in Hungary and the United States*. "Social Behaviour: An International Journal of Applied Social Psychology" 1986, vol. 1, s. 55–66; K.H. TEIGEN, W. BRUN, P. SLOVIC: *Societal Risk as Seen by a Norwegian Public*. "Journal of Behavioral Decision Making" 1988, vol. 1, 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” 1992, nr 3–4, s. 121–127.

⁴⁴ C. STARR: *Social Benefits...*, s. 1232–1238.

⁴⁵ Por. M. GOSZCZYŃSKA: *Człowiek wobec zagrożeń. Psychospołeczne uwarunkowania oceny i akceptacji ryzyka*. Warszawa 1997, s. 61.

⁴⁶ Więcej na temat wymiaru dobrowolności podejmowania ryzyka w: J. SOKOŁOWSKA: *Rozumienie ryzyka w psychologii*. „Przegląd Socjologiczny” 1984, nr 3, s. 678–680.

Natychmiastowość/odroczość konsekwencji odnosi się do dystansu czasowego, dzielącego dane działanie ryzykowne od jego skutków. Badania ujawniają, że dystans czasowy bezpośrednio wpływa na postrzeganą użyteczność, gdyż wyraźna jest preferencja w stosunku do nagród otrzymywanych natychmiast i kar odraczanych w czasie⁴⁷. Opóźnienie skutków jest także korzystne w przypadku popełnienia błędu, gdyż zwiększa szanse na jego wykrycie, poprawienie lub minimalizację negatywnych następstw. Nie wszystkie badania wskazują jednak na takie ułożenie preferencji. Dla niektórych osób oczekiwanie na przykre konsekwencje samo w sobie jest doświadczeniem negatywnym. Ponadto odroczenie w czasie konsekwencji działań ryzykownych prowadzi do ich niedoceniań, a jednostki są bardziej skłonne podjąć ryzykowne działania, gdyż skutki nastąpią w nieokreślonej przyszłości.

Ryzyko o charakterze katastroficznym cechuje nagłość, gwałtowność i tragizm, np. duża liczba ofiar powstała wskutek takiego zdarzenia. Ryzyko o charakterze chronicznym zaś charakteryzuje się długotrwałością i niespektakularnym, „łagodnym” przebiegiem oraz mniejszą liczbą ofiar pojedynczych zdarzeń. Jednakże ze względu na przewlekły charakter tego zagrożenia suma ofiar powstałych wskutek wystąpienia ryzyka chronicznego jest zwykle znacznie wyższa. Ludzie mają skłonność do przeszacowywania ryzyka katastroficznego i niedoszacowywania ryzyka chronicznego. Krzysztof Pirecki wskazuje tutaj na rolę mass mediów i sposób relacjonowania obu rodzajów ryzyka⁴⁸. Wydarzenia o charakterze katastroficznym są obszernie komentowane i stosunkowo często pokazywane, natomiast ryzyko o charakterze chronicznym jest rzadziej prezentowane w mediach, a bezpośredni zasięg tych zdarzeń ogranicza się zazwyczaj do kręgu najbliższych ofiarom osób. Analizy statystyczne wskazują jednak, że to właśnie ryzyko chroniczne bywa częściej większe (podwyższona liczba ofiar) niż katastroficzne. Wydaje się, że wymiary te zachowują swój charakter także w sytuacjach ryzyka nieskutkującego ofiarami śmiertelnymi, np. w analizie rynku i funkcjonowania przedsiębiorstw. Znacznie więcej firm ponosi negatywne konsekwencje długofalowych, niekorzystnych trendów gospodarczych, których sumaryczne koszty potrafią być wyższe, niż gwałtownych i spektakularnych załamania giełdowych, ale to właśnie one skupiają na sobie uwagę medialną i tym samym społeczną.

Kontrolowalność jest rozumiana jako zdolność jednostki do wpływania na przebieg zdarzenia, a co za tym idzie zmniejszenia prawdopodobieństwa lub wielkości negatywnych skutków. Jednostki postrzegają zadania jako kontrolowalne, gdy zależą one od ich wiedzy i umiejętności. Liczne badania wskazują

⁴⁷ W. MISCHER: *Toward a Cognitive Social Learning Reconceptualization of Personality*. "Psychological Review" 1973, vol. 80, s. 252–283. Za: J. KOZIELECKI: *Psychologiczna teoria decyzji*. Warszawa 1977.

⁴⁸ K. PIRECKI: *Psychologiczne czynniki subiektywności percepcji i oceny ryzyka*. W: R. STUDENSKI: *Zachowanie...*

na wyraźne preferowanie zadań sprawnościowych nad losowymi⁴⁹, nawet przy jednakowym prawdopodobieństwie powodzenia. Wpływ kontrolowalności na postrzeganie ryzyka polega na przecenianiu przez jednostki ryzyka niekontrolowalnego, na które nie ma ona wpływu (np. lot samolotem) i niedocenianiu ryzyka pozostającego pod kontrolą jednostki (np. prowadzenie samochodu).

Ludzie mają skłonność do obawiania się tego co nowe i nieznanne. Także czynności, których jednostka do tej pory nie wykonywała wydają się jej trudniejsze. Natomiast nawet stosunkowo skomplikowane czynności, które jednostka dobrze opanowała i w których nabrała wprawy, wydają się jej stosunkowo łatwe. Subiektywne poczucie trudności wykonania zadania wpływa na jego percepcję. 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 metod, które sprawdziły się już wcześniej, choć niekoniecznie stanowią najlepsze rozwiązanie danej sytuacji.

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 brakuje informacji, nawet pewna sytuacja jawi się jako ryzykowna. Wraz ze wzrostem wiedzy o danym ryzyku rośnie zrozumienie mechanizmów jego działania i sposobów, na jakie można się przed nim zabezpieczyć. Są też przypadki odwrotne, gdy jednostki poinformowane o ryzyku, którego nie mogą w żaden sposób zminimalizować, odczuwają większą bezradność. W tych sytuacjach ryzyko, o którym posiadają więcej informacji, może im się wydać większe.

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”⁵⁰. 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). Maryla Goszczyńska traktuje te wyniki jako uwarunkowane stereotypowym postrzeganiem społecznym danych zagrożeń.

⁴⁹ C. WALES: *Children's Approaches to Chance and Skill-Dependent Risk*. "Polish Psychological Bulletin" 1975, nr 6, s. 131–138; IDEM: *Podejmowanie ryzyka przez dzieci i młodzież: badania rozwojowe*. Lublin 1988; E. STROJNA: *Porównanie podejmowania decyzji w sytuacjach ryzykownych o różnych źródłach niepewności: losowym i sprawnościowym*. „Studia Psychologiczne” 1974, nr 13, s. 25–36; J. KOZIELECKI: *O człowieku wielowymiarowym. Eseje psychologiczne*. Warszawa 1988. Za: M. GOSZCZYŃSKA: *Człowiek...*

⁵⁰ K. PIRECKI: *Psychologiczne czynniki...*, s. 66.

Surowość konsekwencji wpływa na postrzeganie wielkości ryzyka. Im groźniejsze konsekwencje, tym ryzyko oceniane jest jako większe. W tym wypadku przyjmuje się najbardziej niekorzystny scenariusz realizacji danego ryzyka.

Powyższa lista nie wyczerpuje wszystkich czynników wpływających na postrzeganie ryzyka, a jedynie określa najważniejsze z nich. R. Studenski podaje także równomierność/nierównomierność narażenia, to czy zagrożenie towarzyszy czynnościom lubianym/nielubianym oraz znaczącym/nieznaczącym obiektom⁵¹. Analizując związek pomiędzy poszczególnymi ocenami w realizowanych w Polsce badaniach obliczano stopnie korelacji pomiędzy poszczególnymi wymiarami ryzyka (do ich obliczenia posługiwano się średnimi arytmetycznymi wskazań). „Okazało się, że między wieloma spośród tych ocen 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”⁵². Pozwoliło to na wyodrębnienie trzech głównych czynników: wielkości lęku wzbudzanego przez zagrożenie, poziomu wiedzy o zagrożeniu i liczby osób objętych zagrożeniem, z których każdy stanowi kombinację wymiarów składowych⁵³. „Ujawniona struktura czynnikowa okazała się w niewielkim stopniu zależna od rodzaju ocenianych zagrożeń i od skal użytych do oceny ich charakterystyk”⁵⁴.

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

W przypadku wieku powiązane jest to 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 18 roku życia spostrzeganie ryzyka zmienia się w niewielkim zakresie”⁵⁵. Wydaje się, iż takie założenie jest jednak uproszczeniem, gdyż wspomniane badania koncentrują się na zdolności dostrzegania sytuacji zagrożenia i przewidywania jej skutków. W większości prostych sytuacji życiowych umiejętności wystarczające do orzekania o tym, co nastąpi, osiąga się już na progu dorosłości. Spojrzenie na wiek przez pryzmat cyklu życia jednostki pozwala jednak przypuszczać, że subiektywna ocena wielkości zagrożenia będzie zmieniać się w zależności od fazy cyklu.

Konkretyzacja relacji między płcią a postrzeganym ryzykiem opiera się na pojmowaniu płci jako cechy biologiczno-społecznej. Odpowiadająca płci biologicznej (kobieta – mężczyzna) płeć kulturowo-społeczna (kobiecość – męskość) określa role społeczne i oczekiwania względem jednostek je pełniących. Oznacza

⁵¹ R. STUDENSKI: *Ryzyko...*, s. 38.

⁵² M. GOSZCZYŃSKA: *Człowiek...*, s. 76.

⁵³ Por. R. STUDENSKI: *Ryzyko...*, s. 37.

⁵⁴ M. GOSZCZYŃSKA: *Człowiek...*, s. 81.

⁵⁵ R. STUDENSKI: *Ryzyko...*, s. 44.

to także odmienność w socjalizacji jednostek i różnice osobowościowe między przedstawicielami tych płci. Jak twierdzi R. Studenski: „wyodrębnione różnice w zakresie osobowości kobiet i mężczyzn są przyjmowane za przyczynę odmienności spostrzegania świata w tym również ryzyka”⁵⁶. Różnice w postrzeganiu ryzyka ujawniają się przy ocenie jego poszczególnych rodzajów, kobiety bowiem szacują je najczęściej wyżej niż mężczyźni.

Również postawy wobec ryzyka włączane są do zmiennych podmiotowych modyfikujących jego postrzeganie. Ich relatywna trwałość i niezmiennosc pozwala na prognozowanie zachowań jednostki. W przeprowadzanych badaniach stosunek jednostki do ryzyka nie zmieniał się, niezależnie od jej sukcesów i porażek⁵⁷. Postawy jako takie stanowią bardziej trwałą dyspozycję do działania, a ich wpływ na postrzeganie ryzyka wiązany jest ze zjawiskiem nierealistycznego optymizmu⁵⁸. Jeśli jednak odwołać się do badań nad postawami wobec ryzyka, okazuje się, iż trzy czwarte jednostek o ustabilizowanych preferencjach unikało ryzyka.

Uwzględnienie **czynników społecznych i kulturowych** przez R. Studenskiego jest wyrazem rosnącej wśród psychologów świadomości znaczenia tych zmiennych. Jak wielu innych autorów R. Studenski odwołuje się do koncepcji M. Douglas i A. Wildavsky'ego⁵⁹. Jako zmienne społeczno-kulturowe, wpływające na postrzeganie ryzyka, wyróżnia: facylitację społeczną⁶⁰, 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 oddziaływaniem 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 zawodową mają styczność z danym ryzykiem, oceniają je zgodnie z jego wielkością, natomiast jednostki, które mają małą styczność, zazwyczaj zaniżają jego wielkość⁶¹. Nieco inaczej zjawisko wyższego oceniania ryzykowności wykonywanego zawodu można wyjaśnić przy pomocy tzw. efektu „ego”, tj. faworyzowania ryzykowności wykonywanego zawodu.

⁵⁶ R. STUDENSKI: *Ryzyko...*, s. 44.

⁵⁷ E.U. WEBER, R. MILLMAN: *Perceived Risk Attitudes: Relating Risk Perception to Risky Choice*. „Management Science” 1997, vol. 43, s. 122–143. Za: R. STUDENSKI: *Ryzyko...*, s. 46.

⁵⁸ N.H. WEISTEIN: *Tracing Care: Understanding and Encouraging Self-Protective Behavior*. Cambridge 1998.

⁵⁹ M. DOUGLAS, A. WILDAVSKY: *Risk and Culture. An Essay on the Selection of Technological and Environmental Dangers*. Berkeley–Los Angeles–London 1983.

⁶⁰ W ostatnim okresie wskazuje się raczej na zjawisko polaryzacji grupowej jako zmiennej wpływającej na postrzeganie ryzyka.

⁶¹ 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.

Zależność ta potwierdziła się w badaniach⁶². Wciąż nieustalony został związek między tymi dwoma sposobami wyjaśniania tej zależności. Obiektywistyczne traktowanie postrzeganego i odczuwanego ryzyka powoduje, iż wyjaśnienia te są wobec siebie konkurencyjne, 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 w kontekście kultury danego kraju. Te cross-kulturowe badania porównawcze⁶³ ujawniły międzykulturową stałość i niezmiennność czynników wpływających na ocenę ryzyka⁶⁴. Nie wyjaśniają natomiast specyficznych, pre-dyspozycji jednostek, co do sposobu jego postrzegania. Można założyć, iż pozytywne wartościowanie ryzyka w danej kulturze może znacząco wpływać na jego postrzeganą wielkość. Ponadto dotychczasowe badania koncentrują się na międzykulturowych porównaniach respondentów pochodzących z różnych społeczeństw cywilizacji zachodniej, natomiast istotne różnice mogą ujawnić się w porównaniach nacji bardziej zróżnicowanych kulturowo, jak również w zestawieniach poszczególnych warstw i klas społecznych.

Cechy sytuacji modyfikują nie tylko wielkość postrzeganego ryzyka, ale także gotowość jednostki do podjęcia ryzykownych działań. „Wśród cech zadań, określanych jako wpływające na spostrzeganą wielkość ryzyka, wymieniane są:

- 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 zyskowe⁶⁵.

⁶² E. ADAMOWICZ: *Kryteria oceny ryzykowności zawodów i spostrzeganie słuszności wynagradzania za ponoszone ryzyko*. Nieopublikowana praca magisterska. Uniwersytet Warszawski 1988. Za: M. GOSZCZYŃSKA: *Człowiek...*; M. GOSZCZYŃSKA: *Perceived Riskness of Different Occupations and Compensation*. "Polish Psychological Bulletin" 1993, nr 1, s. 63–74.

⁶³ IDEM: *Człowiek...*, s. 161–179.

⁶⁴ Czynniki wyróżnionych w paradygmacie psychometrycznym. Por. T. ENGLÄNDER, K. FARAGO, P. SLOVIC, B. FISCHHOFF: *A Comparative...*, s. 55–66.

⁶⁵ R. STUDENSKI: *Ryzyko...*, s. 52.

Dwie pierwsze z wymienionych cech Zofia Ratajczak określa jako główne aspekty ryzyka a zarazem podstawowe jego wymiary⁶⁶. Są one wykorzystywane w ramach paradygmatu aksjomatycznego, natomiast ostatnia z nich stała się obiektem badań R. Studenskiego, a jej wpływ na postrzeganie ryzyka został potwierdzony w kontekście zadań o małych konsekwencjach negatywnych.

Ograniczenia i błędy percepcji

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

Uprzedzenia (*biases*) to „skłonności do formułowania zniekształconych obrazów lub niewłaściwych ocen odnoszących się do zjawisk”⁶⁷. W postrzeganiu ryzyka powodują one, iż jednostka skłonna jest postrzegać ryzyko jako mniejsze lub też nie brać go w ogóle pod uwagę – pozytywnie oceniając swoją sytuację⁶⁸. Uprzedzenia zniekształcają obraz ryzyka, prowadząc do jego błędnej oceny, np. poszukiwanie informacji potwierdzających słuszność pośpiesznie podjętej decyzji. Z racji dużej liczby zaobserwowanych uprzedzeń nie zostaną one tutaj przytoczone⁶⁹. Ponadto występują nie tylko na poziomie jednostkowych ocen formułowanych przez laików, ale także przez badaczy lub zespoły⁷⁰.

Sformułowane w koncepcji D. Kahnemana i A. Tversky'ego heurystyki stanowią uproszczone sposoby rozumowania i rozwiązywania problemów, prowadzące do błędów poznawczych i decyzyjnych, np. zgodnie z zasadą dostępności poznawczej, zjawiska, które łatwiej przywołać w pamięci, oceniane są jako występujące częściej. Stosowanie heurystyk stanowi uproszczenie w funkcjonowaniu jednostki i może prowadzić do błędów w postrzeganiu i szacowaniu ryzyka. Zastosowanie heurystyk nie oznacza jednak błędnej oceny, a jedynie inny sposób przetwarzania informacji⁷¹.

Analizując zaprezentowany mechanizm postrzegania ryzyka i zmienne wpływające na jego postrzeganie warto zwrócić uwagę na kilka istotnych kwestii. Przede wszystkim koncepcja R. Studenskiego ma charakter eklektyczny i syntetyczny. Wyszczególniając zmienne wpływające na postrzeganie i zakłócające, uwzględnił dorobek wszystkich paradygmatów psychologicznych rozpatrujących

⁶⁶ Z. RATAJCZAK: *Kontrowersje...*, s. 15–16.

⁶⁷ R. STUDENSKI: *Ryzyko...*, s. 57.

⁶⁸ Por. Efekt Pollyanny.

⁶⁹ Por. M.S. SANDERS, M. PEAY: *Human Factors in Mining*. Pittsburgh 1988. Za: R. STUDENSKI: *Ryzyko...*

⁷⁰ W.R. FREUDENBURG: *Heuristics, Biases and Not-So-General Publics: Expertise and Error in the Assessment of Risk*. In: *Social Theories...*, s. 229–250.

⁷¹ A. TVERSKY, D. KAHNEMAN: *Availability: a Heuristic for Judging Frequency and Probability*. “Cognitive Psychology” 1973, vol. 5, s. 207–232; A. TVERSKY, D. KAHNEMAN: *Judgment under uncertainty...*; J. KOZIELECKI: *Psychologiczna...*

zjawisko ryzyka. Cechy zagrożeń wyróżnione zostały na podstawie paradygmatu psychometrycznego i bezpośrednio do niego nawiązują, cechy sytuacji kształtujące ocenę ryzyka odwołują się do paradygmatu klasycznego i modelu SEU, natomiast uwzględnione heurystyki zaczerpnięte zostały z paradygmatu heurystycznego D. Kahnemana i A. Tversky'ego. Uwzględnione zostały także czynniki społeczno-kulturowe, co stanowi nawiązanie do kulturowej teorii ryzyka, a także cechy społeczno-demograficzne. Model percepcji ryzyka zaproponowany przez R. Studenskiego nie stanowi nowego paradygmatu, tylko podsumowuje dotychczasowy dorobek badawczy.

Osobnym problemem pozostaje kwestia gotowości podjęcia ryzyka. W ujęciu sytuacyjnym to cechy zadania decydują o tym, jak jednostka je ocenia i czy zdecyduje się na podjęcie ryzyka⁷², natomiast w ujęciu osobowościowym o podjęciu ryzyka decydują także skłonność lub awersja wobec szeroko rozumianych wyzwań. „W świetle zebranych dowodów empirycznych, żadne z tych dwóch stanowisk w ich radykalnym sformułowaniu nie zostało potwierdzone”⁷³. Najbliższe rzeczywistości wydaje się stanowisko łączące obie prezentowane perspektywy. Nie do końca poznana jest także zależność pomiędzy postrzeganym ryzykiem, a gotowością do jego podjęcia. Analizowane przez R. 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 percepcja wpływa na sposób zachowania, czy też może zmienna sytuacyjna jest tutaj zmienną niezależną, a postrzeganie ryzyka oraz gotowość do jego podjęcia, stanowią zmienne zależne.

1.2.2. Krytyka psychologicznej teorii ryzyka

Psychologiczna koncepcja ryzyka jest przedmiotem kontrowersji zarówno w obszarze teoretycznym jak i empirycznym. Krytyka jest prowadzona zarówno ze stanowisk innych teorii ryzyka np. socjologicznej, kulturowej, ale także w ramach teorii psychologicznej, gdzie podejście kognitywne ma status nauki normalnej w rozumieniu Thomasa Kuhna.

Zarzutem kierowanym przez P. Gasparskiego przeciw psychologicznym teoriom ryzyka jest ich nadmierny redukcjonizm i oparcie na przyjętych *a priori* założeniach dotyczących istotnych zmiennych: „wszystkie trzy podejścia [paradygmaty – przyp. Ł.T.] zakładają, że percepcja zagrożeń czy doświadczanie ryzyka są zjawiskami jednorodnymi, które można scharakteryzować w kategoriach

⁷² Zjawisko transsytuacyjnej niezgodności zachowań ryzykownych. Por. J. KOZIELECKI: *Czynność podejmowania decyzji*. W: *Psychologia*. Red. T. TOMASZEWSKI. Warszawa 1975.

⁷³ M. GOSZCZYŃSKA: *Człowiek...*, s. 117.

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 podobne⁷⁴.

Kolejnym ważnym zarzutem stawianym podejściu psychometrycznemu jest pytanie o wybór zagrożeń⁷⁵ poddawanych analizie w badaniu. Lista w podobnej formie stosowana była od czasu pierwszych badań w ramach tego paradygmatu i ulegała tylko niewielkim modyfikacjom podczas badań porównawczych w innych krajach. Brakuje 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 charakter⁷⁶. Ryzyko traktowane jest jako 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 w percepcji pomiędzy badaczami a zwykłymi ludźmi. W praktyce wyodrębnione zmienne odpowiedzialne są za niedowartościowywanie lub zawyżanie postrzeganego ryzyka, przy czym wzorcem staje się ryzyko określane przez ekspertów. W konsekwencji, 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. Natomiast istotnym zarzutem stawianym z pozycji kulturowej teorii ryzyka przez Mary Douglas, jest indywidualistyczne nacechowanie ujęć psychologicznych, podczas gdy w sytuacji ryzyka, jednostki często odwołują się do rozwiązań obecnych w ich kręgu kulturowym. Decyzja o podjęciu ryzyka nie jest więc całkowicie indywidualna, jak chcą psychologowie. Przywoływany już zarzut selektywnego wyboru listy zagrożeń poddawanych badaniu wynika właśnie z faktu kulturowego uwarunkowania jego postrzegania. Jak twierdzi M. 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 zaangażowania proporcjonalnych zasobów w celu ich postrzeżenia i oszacowania, dlatego też ryzyko jest selekcjonowane⁷⁷. Naukowcy, podobnie jak inne zbiorowości, dokonują wyboru owego ryzyka, tak więc problem stosunku laicy – eksperci nabiera tutaj innego wymiaru, gdyż stanowisko specjalistów zostało zrelatywizowane.

⁷⁴ P. GASPARIKI: *Percepcja zagrożeń...*, s. 96.

⁷⁵ Ibidem, s. 97; M. DOUGLAS: *Ukryte znaczenia. Wybrane szkice antropologiczne*. Przeł. E. KLEKOT. Kęty 2007, s. 322.

⁷⁶ D. LUPTON: *Risk...*

⁷⁷ M. DOUGLAS, A. WILDAVSKY: *Risk and Culture...*, roz. 2.

Konflikt pomiędzy naturalistycznym podejściem do ryzyka a stanowiskiem socjologii i antropologii kulturowej wydaje się być permanentny. Najlepszym przykładem jest spór wewnątrz Brytyjskiego Królewskiego Towarzystwa Naukowego wokół raportu *Risk: Analysis, Perception, and Measurment*⁷⁸, gdzie termin „społeczne tworzenie ryzyka” stał się przysłowiową kością niezgody. Akceptacja bądź odrzucenie tego terminu stanowią cezurę między konstruktywistycznym a realistycznym stanowiskiem epistemologicznym.

1.3. Kulturowa teoria ryzyka

Pierwsze analizy ryzyka ze stanowiska kulturowego zaprezentował Michael Thompson⁷⁹, a Steve Rayner traktuje jego tekst *Aesthetics of Risk: Culture or Context* jako początek publicznej debaty kulturowej nad ryzykiem⁸⁰. Teoria kulturowa jednak najsilniej kojarzona jest z osobą Mary Douglas, której wpływ znacznie wykracza poza antropologię kulturową. Analiza ryzyka przeprowadzona przez M. Douglas osadzona jest w jej wcześniejszym dorobku teoretycznym, a zwłaszcza nawiązuje do *Czystości i zmazy*⁸¹ oraz *Symboli naturalnych*⁸².

1.3.1. Nieczystość i granice a ryzyko

Dla rozumienia ryzyka istotny jest motyw nieczystości i granic. Stając na stanowisku strukturalistycznym, M. Douglas przyjęła założenie uniwersalności podziału na czyste/nieczyste, przy różnym wypełnieniu tej opozycji w poszczególnych kulturach. Nieczystość jest efektem przyjętego systemu klasyfikacyjnego danej kultury. Zjawiska, które nie poddają się jednoznaczemu przyporządkowaniu, są albo włączane do tej klasyfikacji arbitralnie (do którejś z kategorii) lub też są usuwane, oznaczane jako nieczyste. Tak więc kategoria nieczystości jest produktem ubocznym społecznego porządkowania świata, polegającego na

⁷⁸ Por. M. DOUGLAS: *Ukryte...*, s. 317–320.

⁷⁹ M. THOMPSON: *An Outline of the Cultural Theory of Risk*. Materiały IIASA. Laxenburg 1980; IDEM: *Aesthetics of Risk: Culture or Context*. In: *Social Risk...*; IDEM: *A Three Dimensional Model* oraz *The Problem of the Centre*. In: *Essays in the Sociology of Perception*. Ed. M. DOUGLAS. London 1982.

⁸⁰ S. RAYNER: *Cultural Theory and Risk Analysis*. In: *Social Theories...*, s. 84.

⁸¹ 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.

⁸² IDEM: *Natural Symbols. Explorations in Cosmology*. London 1970. Wyd. polskie: IDEM: *Symboly naturalne. Rozważania o kosmologii*. Przeł. E. DŻURAK. Kraków 2004.

przypisaniu danego obiektu do określonego miejsca. Naruszenie tego symbolicznego porządku jest równoznaczne ze skalaniem, to, co nieczyste, jest bowiem po prostu nie na swoim miejscu. Tym samym problem niejednoznaczności polega na niemożliwości dokładnego określenia, gdzie jest czegoś miejsce, *eo ipso*, jest to zawsze nie na swoim miejscu. Stanowi więc aberrację systemu klasyfikacyjnego i jako taka uznana zostaje za nieczystość. Usuwanie tego, co nieczyste, stanowi więc działanie pozytywne, wspierające ład społeczny. Porządkowanie jest też równoznaczne z ustanawianiem granic. Przekroczenie granicy oznacza narażanie grupy na niebezpieczeństwo. Ryzyko jest więc niczym innym niż zagrożeniem systemu klasyfikacyjnego. To, co nieczyste, jako niejednoznaczne, stanowi przekroczenie granicy. Nieczystość jest w takim razie postrzegana jako zagrożenie 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”⁸³.

M. Douglas traktuje ciało ludzkie jako model dowolnego systemu kulturowego z racji tego, że jest wspólne w sensie enumeratywnym, może więc być uniwersalnym probierzem porządkowania rzeczywistości. „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”⁸⁴.

Na tej podstawie M. 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”⁸⁵.

Nieczystość wiąże się z mechanizmami oznaczania symbolicznego aberracji i napiętnowania stąd 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. Innymi słowy, „ryzyko to broń masowego przymusu”⁸⁶.

⁸³ IDEM: *Czystość...*, s. 148.

⁸⁴ Ibidem, s. 156.

⁸⁵ Ibidem, s. 157.

⁸⁶ M. DOUGLAS: *Risk and blame*. London 1992, s. 6.

1.3.2. Siatka i grupa⁸⁷

Model *siatki i grupy* stanowi usystematyzowaną metodę, za pomocą której M. Douglas wyróżnia modele organizacji społecznej i odpowiadające im sposoby reakcji na ryzyko i zagrożenie.

Zmienna *grupy* odnosi się do stopnia spójności grupowej i zależności jednostki od środowiska społecznego. Im silniejsza jest zmienna *grupy*, tym bardziej jednostka jest kontrolowana i poddawana naciskom ze strony innych. Tym samym rośnie siła grupy i stopień jej integracji. Proporcjonalnie wzrasta liczba interakcji, a ich zakres jest 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. W tym wypadku grupa nacechowana jest indywidualistycznie, a jej wewnętrzne więzi są słabsze. Granice zbiorowości są otwarte, interakcje zaś są rzadsze i zogniskowane na konkretnych zagadnieniach.

Zmienna *siatki* odnosi się do systemu klasyfikacyjnego panującego w danej zbiorowości, jego osobistego bądź kolektywnego charakteru. Im słabsza jest zmienna *siatki*, tym bardziej osobisty staje się ów system i tym bardziej egalitarny jest charakter zbiorowości. Specjalizacja jest stosunkowo słaba, natomiast role społeczne są osiągane a bariery dostępu do nich są niskie. Pojawia się możliwość awansu społecznego, a współzależność między jednostkami ma charakter horyzontalny. Jednostki nie doświadczają dużej liczby ograniczeń kulturowych dla swoich działań. Gdy zmienna *siatki* jest silna, organizacja zbiorowości nabiera cech hierarchicznych, specjalizacja jest duża, role są przypisane jednostkom, a sieci współzależności mają charakter pionowy – jednostki napotykają dużą liczbę ograniczeń kulturowych.

Złożenie tych dwóch zmiennych pozwala wyróżnić cztery typy organizacji społeczeństwa i podejścia do ryzyka:

- 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/wyalienowane jednostki – fataliści (słaba zmienna *grupy*, silna zmienna *sieci*).

Podstawowe założenie kulturowej teorii ryzyka odnosi się do konieczności selekcji, gdyż jednostki i grupy nie są w stanie rozpatrzyć wszystkich potencjalnych źródeł ryzyka. Tak rozumiany dobór ma charakter nieprzypadkowy i stanowi reprezentację wartości i struktury społecznej. Jak wynika z lektury *Czystości i zmayı*, jako niebezpieczeństwo określane jest wszystko co zagraża podstawom struktury społecznej, wnosząc obce komponenty do systemu, po-

⁸⁷ Por. IDEM: *Symbole naturalne...*, roz. 4.

mieszanie elementów lub destrukcję⁸⁸. Obawy, które żywią przedstawiciele kultur pierwotnych, mogą wydawać się nam kuriozalne (np. zakaz spożywania płodów rolnych wraz z mlekiem w przypadku plemienia Hima), służą jednak podtrzymaniu podstawowych zasad funkcjonowania społeczeństwa (np. ochrona grupy pasterskiej przed mieszaniem się z ludami rolniczymi).

M. Douglas, w teoretycznej analizie ryzyka, zredukowała czterowymiarową przestrzeń modelu *siatki – grupy* do dwóch aspektów: centrum i peryferii. Każdy z tych wymiarów odnosi się do innego typu grup społecznych, które chcąc podtrzymać własną strukturę, dokonują swoistej selekcji ryzyka. „Podzielane wartości obejmują więcej niż kalkulacja ryzyka. Wpływają także na szacowanie prawdopodobieństwa jak i odczuwaną wielkość straty”⁸⁹. Tak więc to nie racjonalna kalkulacja jednostki prowadzi do wyboru takich a nie innych rodzajów ryzyka, a raczej preferencje jednostki są uwarunkowane jej lokalizacją w grupie społecznej określonego typu.

Centrum i peryferie zostały wyróżnione na zasadzie opozycji, podobnie jak w samym centrum, gdzie hierarchie i rynki (indywidualiści) także stanowią przeciwieństwa. W centrum znajdują się grupy hierarchiczne i indywidualistyczne, peryferia zajmują grupy egalitarne, które M. Douglas nazywa sektami. Jednostki wyalienowane nie biorą udziału w dyskursie ryzyka, nie tyle z własnej woli, ile z powodu ograniczeń strukturalnych.

Grupy hierarchiczne działają na zasadach porządku, symetrii i równowagi⁹⁰. Trwają przez długi czas, rozszerzając swoją kontrolę i eliminując rywali. Cechą charakterystyczną funkcjonowania organizacji hierarchicznych jest ich zdolność do koordynacji, względna stabilność i konformizm członków. Ich trwanie jest zależne od wewnętrznej spójności, więc ich podstawowym problemem będzie zapobieganie rywalizacji i konfliktom wewnętrznym, które mogłyby doprowadzić do ich rozpadu. Osobnym źródłem zagrożenia będzie niebezpieczeństwo zewnętrzne, dlatego hierarchie podkreślać będą ryzyko zewnętrznej inwazji.

Drugą wyróżnioną w ramach centrum strukturą są indywidualistyczne rynki. „Możemy przyjąć, że w tego typu społeczeństwach jednostka jest przedsiębiorcą dążącym do optymalizacji wszystkich transakcji”⁹¹. Jednostka, by móc funkcjonować w tego typu grupie, potrzebuje pewnej autonomii w dążeniu do celów i doborze partnerów. Typowymi problemami, z jakimi borykają się jednostki w tych grupach, jest konieczność udowadniania przejrzystości transakcji i zarazem własnej wiarygodności. Konflikt wewnętrzny nie jest automatycznie postrzegany jako zagrożenie dla spójności grupy, dopóki nie podważa podstawowych zasad równości. Niepewność również nie jest odbierana jako szczególne zagrożenie, ale raczej jako swoista szansa, okazja. Rynki różnią się zaś od hie-

⁸⁸ M. DOUGLAS, A. WILDAVSKY: *Risk and Culture...*, s. 36.

⁸⁹ Ibidem, s. 85.

⁹⁰ M. DOUGLAS: *Symbole...*, s. 24–25.

⁹¹ M. DOUGLAS, A. WILDAVSKY: *Risk and Culture...*, s. 95.

rarchii krótszym horyzontem czasowym, co wynika z dużej mobilności i zmienności samej struktury. Zagrożeniem dla tego typu systemu są wszelkie formy dziedzicznych przywilejów jak i monopolizacja rynku.

M. Douglas wskazuje na dwojaką relację między grupami centrum: obydwie mają podobne poglądy na zagrożenie i ryzyko, a 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. Ponadto promują reguły uniwersalistyczne, choć różnią się w ich rozumieniu i nie obawiają się zagrożeń w długim okresie. Istotną różnicą między nimi jest stosunek do historii: hierarchie działają niespiesznie, na podstawie zaufania do sprawdzonych procedur, podczas gdy indywidualiści są w ciągłym ruchu i nie ufają tradycji⁹². Pomimo różnic hierarchie i rynki charakteryzują się pewną wspólnotą perspektywy, na tyle silną by podtrzymywać trwanie centrum, negocjując stale ze sobą jego funkcjonowanie. Obydwa podejścia pomijają, nie dostrzegają lub zaniżają wagę długookresowych zagrożeń, 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 sposób funkcjonowania, 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, a raczej jednoczy się w obronie *status quo*.

W opozycji do centrum M. Douglas wyróżnia granice. Typowymi instytucjami granicznymi są sekty, czyli grupy egalitarne i hermetyczne⁹³. Silnie izolują się od świata zewnętrznego, który dla grup tego typu stanowi centrum. Z racji tego, że sekty mają charakter dobrowolny, największym zagrożeniem dla nich jest utrata własnych członków, która automatycznie prowadzi do dezintegracji. Dlatego też sekta, ukonstytuowana jest w opozycji do centrum postrzeganego jako największe zagrożenie, co też wzmacnia wewnętrzną integrację i spójność grupy. Taka postawa prowadzi do typowej dla sekt niezdolności do dyskusji i prowadzenia dyskursu na poziomie normatywnym. Zmiana poglądów traktowana jest jako zdrada, dlatego też myślący inaczej są napiętnowani. Jednocześnie niemożliwe jest przesadne dyscyplinowanie członków, gdyż może to doprowadzić do ich utraty. Rozwiązaniem dla tego problemu jest rygorystycznie pojmowany egalitaryzm. W takiej grupie władza i koordynacja są słabe. Dodatkowym zagrożeniem dla władzy jest wewnętrzna konkurencja w postaci frakcji, które dążąc do przejęcia kontroli, najczęściej doprowadzają do rozpadu grupy. Skutkiem tego

⁹² Ibidem, s. 97.

⁹³ W późniejszych pismach M. Douglas proponuje zastąpić pojęcie sekty, pojęciem enklawy. Por. M. DOUGLAS: *Symbol...*, s. 95–109.

jest właśnie typowo sekciarskie postrzeganie rzeczywistości w czarno-białych kategoriach i zaciętrzewienie w nieprzejednanej obronie bezdyskusyjnych zasad. Mamy więc obok nieprzychylnego świata zewnętrznego – jednoznacznie złego, także wroga wewnętrznego, jeszcze gorszego, bo występującego przeciw wspólnocie. Przy czym, rozłam jest *de facto* korzystny dla grupy, gdyż eliminuje konflikt wewnętrzny, wzmacniając jej spójność i jednorodność poprzez napiętnowanie odstępców. Sekta jest niezdolna do żadnych negocjacji czy ustępstw. „Organizacja enklawy skupia się na zachowaniu bezpieczeństwa jej granic – to łagodny sposób powiedzenia, że troszczy się głównie o to, by jej członkowie nie przeszli na drugą stronę, nie zdradzili albo nie uciekli”⁹⁴. Charakter sekty powoduje, iż nie nadaje się ona do podtrzymania centrum, dlatego zawsze znajduje się na granicach, zawsze w opozycji. Podkreśla niesprawiedliwość centrum, biorąc w obronę jednostki, które są poszkodowane wskutek zasad jego funkcjonowania. Różne obawy i zagrożenia dla funkcjonowania sekty prowadzą do innej selekcji ryzyka. Podstawową różnicą między centrum a granicami jest stosunek do przyszłości, a co za tym idzie do zagrożeń długookresowych. Centrum ma tendencję do pomniejszania tego typu niebezpieczeństw, 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 nadają się do podtrzymywania krytyki centrum i przedstawiania jego działań jako szkodliwych. Podtrzymuje to podział na czyste sekty i skażone centrum.

Możemy teraz porównać różne portfolia ryzyka. Centrum skoncentrowane jest na podtrzymywaniu systemu społecznego, dlatego jako najważniejsze ryzyko postrzegać będzie wszystko 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 jej ostrzeżeń. Jako szczególny obszar ryzyka postrzegana będzie technika wytwarzana przez centrum. Sekty są więc nacechowane pesymistycznie. Ryzyko jest dla sekt idealnym narzędziem umożliwiającym krytykę centrum.

Zaletą modelu M. Douglas jest to, że wszystkie trzy stanowiska są skrajne i żadnego z nich nie można uznać za jednoznacznie pozytywne. Dominacja któregośkolwiek z nich prowadziłaby do wyolbrzymienia jednych zagrożeń kosztem minimalizacji 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.

⁹⁴ Ibidem, s. 22.

1.3.3. Krytyka kulturowej teorii ryzyka i argumenty na rzecz jej obrony

Stanowisko dotyczące społecznych i instytucjonalnych podstaw selekcji ryzyka, zaprezentowane przez M. Douglas i A. Wildavsky'ego, spotkało się z mieszana reakcją. Z jednej strony, model *siatki – grupy* został podchwycony przez innych autorów. M. Thompson rozszerzył model o piąty typ: eremity (zajmującego samo centrum siatki, miejsce przecięcia osi)⁹⁵. Z drugiej strony, zastosowanie modelu do analizy ruchu ekologicznego spotkało się z krytyką. Przede wszystkim pojawiły się zarzuty dotyczące założenia jedności wszystkich członków grupy, a także krytykowano autorytarne przypisanie różnych typów organizacji ekologicznych konkretnym typom modelu *siatki – grupy*⁹⁶. Zarzucano mu 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 According to the Social Sciences*⁹⁷.

Kulturowa teoria ryzyka poddana była krytyce, zwłaszcza ze strony przedstawicieli nauk przyrodniczych. S. Rayner wyróżnił sześć najważniejszych zastrzeżeń kierowanych pod adresem teorii kulturowej: relatywizm kulturowy, stereotypizacja, nierozpoznanie różnic skali, deterministyczny charakter, ignorowanie zmiennej władzy i interesu oraz sprzyjanie konserwyzmowi⁹⁸.

Patrząc ze stanowiska naturalistycznego, coś takiego jak „społeczne konstruowanie ryzyka” jest niemożliwe, gdyż ryzyko jest fenomenem występującym w przyrodzie niezależnie od percepcji jednostki. 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 stawiające znak równości pomiędzy twierdzeniami naukowymi a nawet najbardziej niedorzecznymi koncepcjami jednostkowymi. Jeśli spojrzeć na relatywizm mniej radykalnie, wtedy stanowisko to przyjmuje, iż ta rzeczywistość jest nam dostępna tylko w formie zapośredniczonej. Społecznie konstruowanym kategoriom i sposobom rozumowania towarzyszą także pewne zjawiska, które są niezależne od działań jednostkowych⁹⁹. Jeśli odnieść to do problemu społecznego konstruowania ryzyka, to stanowisko

⁹⁵ M. THOMPSON: *A Three Dimensional...*

⁹⁶ D. NELIKIN: *Blunders in the Business of Risk*. "Nature" 1982, vol. 298, s. 775–776.

⁹⁷ M. DOUGLAS: *Risk Acceptability According to the Social Sciences*. New York 1985.

⁹⁸ S. RAYNER: *Cultural...*, s. 98–113.

⁹⁹ B. BARENS: *Scientific Knowledge and Sociological Theory*. London 1974; D. BLOOR: *Knowledge and Social Imagery*. London 1976. Za: S. RAYNER: *Cultural...*; Por. także: IDEM: *The Perception of Time and Space in Egalitarian Sects*. In: *Essays in the Sociology of Perception*. Ed. M. DOUGLAS. London 1982; S. RAYNER: *Risk and...*

teorii kulturowej nie oznacza podważenia realności zagrożeń, a ryzyko w sensie obiektywnym wciąż istnieje, tylko jest nam dostępne w formie zapośredniczonej przez procesy społeczne i kulturowe i nie może być poznane w formie „czystej”. Odwołując się do klasyfikacji D. Lupton, teoria kulturowa stoi na stanowisku słabo konstruktywistycznym.

Zarzut stereotypizacji stawiany jest w odniesieniu do proponowanej przez teorię kulturową kategoryzacji. Jednak model *siatki – grupy* nie tyle podważa indywidualizm jednostek i grup, ile raczej pozwala na refleksję nad prowadzonymi w zamkniętych kręgach debatami dotyczącymi podziału władzy, stylu zarządzania, sposobów dyscyplinowania oraz alokacji zasobów. Model ten pozwala zrozumieć, jak pewne symbole i idee są wykorzystywane do podtrzymywania i reprodukcji organizacji społecznej. Zatem można stwierdzić, że teoria kulturowa pozwala wyjść poza stereotypy odnośnie grup, wskazując na społeczne uwarunkowania ich cech.

Kolejnym zarzutem kierowanym pod adresem teorii kulturowej są ograniczenia w jej zastosowaniu do analizy dużej skali, gdyż model *siatki – grupy* odnosi się do sposobów funkcjonowania małych zespołów. Trzeba jednak zaznaczyć, że Douglas z powodzeniem stosowała ten model do analizy reakcji mieszkańców miasta na zagrożenie wirusem HIV. Model *siatki – grupy* doskonale sprawdził się także podczas badania sposobów myślenia polityków oraz wyjaśniania przyczyn powstania konfliktów wokół tematu ochrony środowiska naturalnego¹⁰⁰. S. Rayner przedstawił także model analityczny interpretujący podobieństwa i różnice między analogicznymi organizacjami funkcjonującymi w różnych krajach, a podobieństwem ich perspektywy i przekonań, a co za tym idzie także działań¹⁰¹.

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 uwarunkowania zachowań jednostki przez kulturę jest w równym stopniu determinizmem kulturowym co psychologicznym. Wąsko pojmowany determinizm kulturowy prowadzi do ślepego zaufka, gdyż interpretacja 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 monolityczny charakter. W tej sytuacji nie można by w żaden sposób tłumaczyć mechanizmów kulturotwórczych. Jeśli odrzucimy determinizm ściśle kulturowy, to zależnościowe traktowanie analizy kulturowej przybiera charakter psychologicznego determinizmu określającego pewne typy psychiczne. Lektura prac z zakresu kulturowej teorii ryzyka wyraźnie wskazuje,

¹⁰⁰ M. THOMPSON, A. WILDAVSKY: *Cultural Theory*. Boulder 1991.

¹⁰¹ S. RAYNER: *Risk Communication in the Search for Global Climate Management Strategy*. W: *Risk Communication*. Red. H. JUNEGRMANN. Jülich 1988.

iz 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 natomiast, że pewne 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, dających się przewidzieć trendach.

Kolejnym zarzutem kierowanym pod adresem teorii kulturowej jest deprecjacja roli interesu własnego grup. Odpowiedź na ten zarzut jest dalszym rozwinięciem odparcia zarzutu determinizmu. S. Rayner, obserwując lansowane przez różne grupy rozwiązania dla problemów ochrony środowiska w obliczu zmian klimatycznych, 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 od charakteru grupy, ale także od ich interesu. Tak więc proekologiczne grupy hierarchiczne oraz grupy egalitarne lansować będą zasadę zapobiegawczą, podczas gdy hierarchie zajmujące się regulacją społeczną, stawiać będą na zasadę „najpierw dowód”¹⁰².

Niektórzy krytycy traktują kulturową teorię ryzyka jako konserwatywną. Zarzut ten – w praktyce – oznacza możliwość wykorzystywania teorii kulturowej przez korporacje przemysłowe dla deprecjacji znaczenia i prawomocności twierdzeń wysuwanych przez organizacje proekologiczne. W samej teorii kulturowej nie ma jednoznacznej przesłanki dla podważania jednego ze stanowisk przez drugie. Dana argumentacja nie tyle jest nieracjonalna, co służy racjonalizacji pewnych działań grupy mających na celu podtrzymanie jej struktury i zasad organizacyjnych.

1.4. Społeczeństwo ryzyka w dobie późnej nowoczesności

Jeżeli antropologiczna teoria ryzyka kojarzona jest w pierwszej kolejności z rozważaniami Mary Douglas, tak socjologiczne podejście do ryzyka wiąże się z koncepcją społeczeństwa ryzyka Ulricha Becka¹⁰³ i późnej nowoczesności

¹⁰² Pełną prezentację zależności funkcji i struktury grupy znajdzie czytelnik w: S. RAYNER: *Cultural...*, s. 108–111.

¹⁰³ U. BECK: *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt am Main 1986.

Anthony'ego Giddensa¹⁰⁴. Choć każde z tych podejść odnosi się do nieco innej perspektywy, opisują zmiany zachodzące wraz z przekształceniem się samej nowoczesności.

1.4.1. Anthony Giddens – ryzyko a późna nowoczesność

Koncepcja późnej nowoczesności bazuje na przekonaniu, że 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, wносиła racjonalność instytucji i zasad organizacji społeczeństwa, obecnie ten okres możemy nazwać posttradycyjnym¹⁰⁵.

Wraz z przejściem do późnej nowoczesności obserwujemy także zmiany charakteru zagrożeń. A. Giddens wyraźnie podkreśla, że ryzyko zastępuje tradycyjne pojęcie fortuny i jest oddzielone od kosmologii¹⁰⁶. W tym sensie ryzyko to konstrukt nowoczesności, która w swoim dążeniu do pragmatyzmu zmierza do wyeliminowania wszystkich pozaracjonalnych sposobów wyjaśniania rzeczywistości. Trzeba jednak rozróżnić ryzyko naturalne od wytworzonego. Ryzyko naturalne jest generowane przez zewnętrzne wobec człowieka i społeczeństwa siły natury na co składają się: klimat, choroby, klęski żywiołowe. Tak więc w kulturach przednowoczesnych życie było zdominowane przez zagrożenia naturalne. Dodatkowo dochodziło zagrożenie ze strony ludzi, gdyż wraz ze społecznościami agrarnymi pojawiła się siła militarna. Zatem 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. Jednakże temu pozytywnemu obrazowi towarzyszy także „ciemna strona” nowoczesności. Ryzyko wytworzone powstaje wskutek działań człowieka, jest produktem ubocznym nowoczesności, jej sukcesów w radzeniu sobie z ryzykiem naturalnym. Zmiany ekologiczne są dobrym przykładem zwrotności ryzyka. Katastrofy spowodowane zmianami klimatycznymi są, *de facto*, skutkiem działań ludzi, zagrożenie bakteriami lekoopornymi wynika z sukcesów w tworzeniu antybiotyków, których powszechne (nad)używanie doprowadziło do powstania szczepów zupełnie na nie odpornych. Zatem źródłem ryzyka w późnej nowoczesności jest społecznie zorganizowana wiedza¹⁰⁷. Tym

¹⁰⁴ A. GIDDENS: *The Consequences of Modernity*. Cambridge 1990.

¹⁰⁵ IDEM: *Living in a Post-Traditional Society*. In: *Reflexive Modernization. Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order*. Eds. U. BECK, A. GIDDENS, S. LASH. Cambridge 1994.

¹⁰⁶ IDEM: *The Consequences...*, s. 30–31.

¹⁰⁷ Ibidem, s. 110.

samym ryzyko naturalne zastąpione zostaje w tej fazie przez ryzyko wytworzone, a bezpieczeństwo ontologiczne zostaje zsekularyzowane.

Biorąc pod uwagę wyróżnione przemiany, można przytoczyć profile ryzyka w późnej nowoczesności:

1. Globalizacja ryzyka w sensie intensywności np. wojna nuklearna, 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 majątności.
2. Globalizacja ryzyka w sensie rosnącej liczby niepewnych zdarzeń dotyczących wielu ludzi. Ryzyko to odnosi A. 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.
3. Ryzyko wynikające z przekształceń środowiska, będące skutkiem zaprogramowanej manipulacji naturą przez ludzkie systemy wiedzy. Problemy wynikające z tej ingerencji wciąż układają się w tę samą listę, co powoduje efekt uspokajający, gdyż ryzyka są wciąż te same. Z drugiej strony, ich oszacowanie wielokrotnie jest po prostu niemożliwe. Dopiero, gdy ziszczą się najgorsze scenariusze, będziemy znać rozmiar zniszczeń i zasięg skutków. W połączeniu 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 podstawą funkcjonowania jest ryzyko, sankcjonują brawurowe zachowania jednostek, np. ryzyko związane z inwestowaniem na giełdzie postrzegane jest jako normatywnie usankcjonowane. Choć sfery te są enklawami dopuszczalnego ryzyka i mogą być badane w ramach teorii gier, to jednak konsekwencje decyzji podejmowanych w ich ramach dotyczą jednostki spoza tego środowiska, np. przedsiębiorstwo, które zbankrutuje z powodu działań graczy giełdowych, musi zwolnić pracowników, którzy w ten sposób stają się bezrobotni.
5. Pojmowanie zagrożeń w kategoriach ryzyka. Istotą nowoczesnego rozumienia ryzyka jest pojmowanie go w przynależnych mu kategoriach, a nie poprzez pryzmat praktyk magicznych i działania opatrności bożej. Brak gwarancji magicznych oznacza zarazem niemożność zniwelowania poczucia niepewności. Jednostka jest skazana na świadomość ryzyka i brak możliwości redukcji niepewności.
6. Szeroko rozpowszechniona świadomość obecności ryzyka. Masowa świadomość zagrożeń związana jest z przepływem wiedzy eksperckiej do szerokiej publiczności. Laicy mają świadomość zagrożeń między innym dzięki eksper-

tom. Rozpowszechnienie wiedzy i edukacja powodują znacznie lepsze rozumienie zagrożeń.

7. Świadomość ograniczeń ekspertyzy. Rozpowszechnienie świadomości istnienia różnych rodzajów ryzyka, wraz z rozpowszechnieniem wiedzy o ograniczeniach wiedzy eksperckiej, powoduje podkopywanie fundamentów zaufania do placówek naukowych i systemów abstrakcyjnych. Laicy mają świadomość, że eksperci często nie zgadzają się w szacunkach ryzyka poszczególnych przedsięwzięć. Wymaga to od przedstawicieli systemów abstrakcyjnych i depozytariuszy wiedzy eksperckiej działań mających na celu podtrzymywanie wiarygodności¹⁰⁸.

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 przekształcających obiektywną dystrybucję ryzyka można wyróżnić te, które opisują wielkość środowiska ryzyka (pierwsze dwie pozycje) oraz te, które charakteryzują zmiany w tych środowiskach ryzyka.

Opisując przeobrażenia w pojmowaniu ryzyka, które zaszły wraz z przemianami nowoczesności, A. Giddens wyróżnił dwa etapy uświadamiania sobie potencjalnych niebezpieczeństw. W pierwszym ryzyko jest rachunkiem podstawowym: sposobem promowania porządku i pewności w zmieniającym się świecie, narzędziem kontroli i kolonizacji przyszłości. W tym rozumieniu ryzyko jest rachunkiem statystycznym, pozwalającym przewidywać przyszłe zdarzenia z pewnym prawdopodobieństwem. Mimo wysiłków mających na celu kolonizację przyszłości ta wciąż nas zaskakuje. To prowadzi do nowego typu niepewności i odmiennego 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. 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 działań. Możemy tylko rozpatrywać różne scenariusze i określić ich prawdopodobieństwo. Nowe rozumienie ryzyka przypomina niebezpieczną przygodę, w której chcąc czy nie chcąc bierzemy udział¹⁰⁹.

Funkcjonowanie w świecie tak przenikniętym ryzykiem wymaga od jednostek wypracowania mechanizmów radzenia sobie z nim. A. Giddens twierdzi, że 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 nie istniało. Na poziomie mikro będzie to zaufanie podstawowe (*basic trust*), na poziomie makro zaś – zaufanie do sys-

¹⁰⁸ Opis nowoczesnego profilu ryzyka za: ibidem, s. 124–131.

¹⁰⁹ IDEM: *Living...*, s. 58–59.

temów abstrakcyjnych. Dostrzeżenie obecności ryzyka oznacza konieczność pogodzenia się z faktem, że sprawy mogą przyjąć niepomysłny obrót (zagrożenie może się ziścić), ale także to, że możliwość ta nie zostanie nigdy wyeliminowana. Opis nowoczesności, jaki wyłania się z pism A. 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. Zagrożenia o małym prawdopodobieństwie, ale wielkich skutkach, mają nierealny charakter, gdyż nie jesteśmy w stanie wyobrazić sobie ich następstw. To właśnie owo poczucie bezsilności i braku kontroli nad dominującymi instytucjami i zagrożeniami powoduje powrót do koncepcji losu i fortuny. Tym samym obalone przesady wracają nagle w samym sercu nowoczesności.

A. Giddens nie twierdzi, jednak że żyjemy w bardziej ryzykownych czasach. Zagrożenia, których doświadczamy, znacząco różnią się od autopsji społeczności tradycyjnych, ale nie oznacza to, że ponosimy większe ryzyko. W wielu aspektach jakość życia znacznie poprawiła się, lecz została także okupiona koniecznością akceptacji zupełnie nowych form niewidocznych zagrożeń. Nasza koncentracja na ryzyku, wynika zdaniem A. Giddensa, z jego kluczowej roli w nowoczesności.

1.4.2. Ulricha Becka koncepcja społeczeństwa ryzyka

W koncepcji społeczeństwa ryzyka Ulrich Beck podejmuje problem znaczenia ryzyka w nowoczesności. Istotą społeczeństwa ryzyka jest zmiana w zasadach organizacyjnych społeczeństwa. Podczas gdy społeczeństwo przemysłowe skupiało się na rozwiązaniu problemów produkcji, a naczelnym zagadnieniem był rozdział z definicji ograniczonych dóbr, tak społeczeństwo ryzyka skupia się na dystrybucji ryzyka. Rozwiązując problemy produkcji i podziału bogactwa, społeczeństwo nowoczesne produkowało ryzyko jako skutek uboczny¹¹⁰. Przejście do nowej fazy nowoczesności oznacza przesunięcie konfliktu z dystrybucji dóbr na kwestię dystrybucji ryzyka. Podczas gdy dobra były rozdzielane niejednakowo, co automatycznie prowadziło do nierówności społecznych, ryzyko dotyczy wszystkich w takim samym stopniu, gdyż przed pewnymi niebezpieczeństwami nigdzie nie można się schronić. U. Beck wskazuje jednak na zbieżność tych zasad dystrybucyjnych, gdyż „niedostatkowi towarzyszy brak bezpieczeństwa i nadmiar ryzyka, którego należałoby uniknąć. Natomiast ludzie bogaci mogą sobie kupić bezpieczeństwo i wolność od ryzyka”¹¹¹.

¹¹⁰ U. BECK: *Społeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*. Przeł. S. CIEŚLA. Warszawa 2002, s. 30.

¹¹¹ Ibidem, s. 46.

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 obliczalne. W społeczeństwie ryzyka, niebezpieczeństwa, z jakimi ludzkość ma do czynienia, mają tak złożoną naturę, a ich skutki mogą być tak wielkie i długotrwałe, że nie dają się już skalkulować. W dobie współczesnej ryzyko przyjmuje dwie cechy szczególne: jest nieusuwalne, można je tylko minimalizować na podstawie dostępnej wiedzy, oraz jest niewidoczne. Ryzyka typowe dla wczesnej nowoczesności były widoczne gołym okiem, współczesne ryzyko jest dostrzegalne tylko w badaniach. Nauka znajduje się jednak w dwojakiej sytuacji. Z jednej strony bez wiedzy specjalistycznej nie byłibyśmy 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 populację.

Koncepcja społeczeństwa ryzyka charakteryzowana jest przez dwa procesy towarzyszące przemianom nowoczesności: indywidualizację i refleksyjność.

Refleksyjność nie oznacza autorefleksji, ile raczej ciągle samopodważanie zasad nowoczesności. Jest ona nierozzerwalnie związana z wiedzą naukową, gdyż to właśnie rozwój nauki wraz z jej tendencją do podważania prawd empirycznych doprowadził do obalenia zasad oświeceniowych. Wątpliwości względem prawdziwości twierdzeń naukowych tkwiły już u podwalin nowoczesności, a teraz zostały tylko odniesione do niej samej. 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). U. 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 jednakowo wszystkich. Alan Scott wskazuje tutaj na nieuprawomocnione przyjęcie wszechogarniającego totalnego ryzyka jako „modelu”, na którym U. Beck buduje swoją koncepcję. Owszem, pewne rodzaje ryzyka mają charakter demokratyczny, ale jest ich mniej niż się wydaje. Problem ten wiąże się z refleksyjnością nowoczesności, gdyż najbardziej świadome grożące 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 pozwala na podjęcie działań zapobiegawczych; natomiast najbardziej zagrożone są te jednostki, które nie mając świadomości, niejako nie doświadczają tego ryzyka.

Drugim wymiarem społeczeństwa ryzyka jest proces indywidualizacji. Indywidualizacja oznacza nową kondycję jednostki we współczesnym świecie. Jednostka musi sama konstruować własną biografię, wykreować indywidualny sposób na życie w kontekście załamania się wszelkich tradycyjnych form i pewników. Życie nie jest już z góry zaplanowane, a jego przebieg tylko w pewnym stopniu jest zależny od działań i wyborów jednostkowych. U. Beck widzi źródło indywidualizacji w zaniku dawnych struktur i rozpadzie tradycyjnie pojmowanych ról, w tym szczególnie ról płci¹¹². 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 niekontrolowanych, stale zmieniających się warunków, a więc ryzyka. 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. Innymi słowy, ryzyko staje się obecne także na najbardziej elementarnym i osobistym poziomie życia społecznego. Indywidualizacja jest więc procesem zmieniającym, przekształcającym kondycję jednostki, która musi konstruować „refleksyjną biografię”, biorąc odpowiedzialność za własne decyzje.

U. 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, czyniąc ryzyko 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”¹¹³.
4. Ryzyka się nie posiada, tylko jest nam przydzielone wraz z cywilizacją. U. Beck odwraca Marksowski schemat: obecnie to świadomość (ryzyka) kształtuje byt. Wiedza staje się elementem „subpolityki”.

¹¹² U. BECK: *Spółeczeństwo ryzyka...*, s. 116–205.

¹¹³ *Ibidem*, s. 32.

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 ryzyka¹¹⁴.

Trudne jest jednoznaczne określenie jak U. Beck traktuje ryzyko. D. Lupton zauważa, że w wielu pismach U. Beck przyjmuje stanowisko obiektywistyczne, twierdząc, że w ten sposób możemy ryzyko w ogóle dostrzec. U. Beck kontrastuje dwa stanowiska teoretyczne odnoszące się do ryzyka: naturalistyczno-naukowy obiektywizm i podejście kulturowo-relatywistyczne¹¹⁵. Jako rozwiązanie pośrednie, między tymi stanowiskami, proponuje perspektywę socjologiczną, którą możemy określić jako stanowisko słabo konstruktywistyczne¹¹⁶. Stanowisko naturalistyczne U. Beck postrzega jako konieczne, by w ogóle dostrzec ryzyko, a kategorie naukowe są tu niezbędne. Dobrze wpisuje się to w przytoczoną już relację wzajemną między ryzykiem a nauką. U. Beck akcentuje 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. U. Beck krytykuje ten typ myślenia, zarzucając mu 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 D. Lupton uznaje jego stanowisko za słabo konstruktywistyczne. U. Beck stwierdza wprost, że czym innym jest ryzyko, a czym innym jego percepcja, jednak traktuje te kwestie pragmatycznie i w zależności od potrzeb wybiera jedną lub drugą perspektywę. Píše więc: „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 realisci, wtedy jestem gotowy (przynajmniej na ten moment) być konstruktywistą”¹¹⁷.

Koncepcja społeczeństwa ryzyka spotkała się także z krytyką. Obok wspomnianych już wątpliwości wokół stanowiska epistemologicznego, krytyce poddane zostało także samo pojęcie społeczeństw ryzyka. Alan Scott uważa, że nazwa ta jest myląca, gdyż społeczeństwo nowoczesne świadomie nie podejmuje

¹¹⁴ Por. ibidem, s. 31–32.

¹¹⁵ IDEM: *Ecological Politics in the Age of Risk*. Cambridge 1995.

¹¹⁶ Por. D. LUPTON: *Risk...*, s. 60.

¹¹⁷ U. BECK: *Risk Society Revisited: Theory, Politics and Research Programmes*. In: *The Risk Society and Beyond. Critical Issues for Social Theory*. Eds. B. ADAM, U. BECK, J. VAN LOON. London–Thousand Oaks–New Delhi 2000, s. 211–212.

i nie poszukuje ryzyka, tylko obawy z nim związane są powszechne. Proponuje on zmianę terminu na *angst society*, czyli społeczeństwo strachu¹¹⁸. Podobnie A. Scott poddaje krytyce pojęcia refleksyjności i indywidualizacji, podważając zasadność założenia nieciągłości nowoczesności, wskazując na Simmelowskie rozumienie terminu indywidualizacja. Zarówno refleksyjność jak i indywidualizacja są stałymi cechami nowoczesności, niezależnymi od jakichkolwiek wąskich ram czasowych¹¹⁹. Zarzuty te tylko częściowo uda się odeprzeć w ramach koncepcji U. Becka. Indywidualizację i refleksyjność można odczytywać jako stale obecne w nowoczesności, lecz w społeczeństwie ryzyka zasady nowoczesności zostały odniesione do niej samej. Jest to więc raczej kwestia wzrostu refleksyjności nowoczesności. U. Beck ma świadomość, że wyróżnione przez niego typy społeczeństwa nie występują w stopniu czystym i 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 U. Becka i A. Giddensa można śmiało stwierdzić, iż więcej jest podobieństw niż różnic: obaj badacze traktują ryzyko jako centralną koncepcję współczesności, a refleksyjność jako odpowiedź na niebezpieczeństwa i dominującą niepewność późnej nowoczesności. Ponadto podobnie pojmują kondycję jednostki i procesy przekształcające życie prywatne, wobec ryzyka zajmują stanowisko słabo konstruktywistyczne. Jednak różni ich pojmowanie ryzyka w nowoczesności. Dla A. Giddensa ryzyka nie jest więcej, tylko stało się centralnym punktem kultury późnej nowoczesności, natomiast U. Beck wskazuje, iż zmagamy się z większą ilością ryzyk niż w okresach wcześniejszych. Choć zgadzają się co do refleksyjności, inaczej pojmują jej istotę: dla A. Giddensa refleksyjność jest wpisana w konstytucję systemu eksperckiego i ma charakter samorefleksyjny, U. Beck zaś pojmuje refleksyjność poprzez pryzmat jednostki jako krytyczną wobec systemów eksperckich.

1.5. Funkcjonalistyczno-systemowa teoria ryzyka Niklasa Luhmanna

Analiza ryzyka N. Luhmanna jest prowadzona na wysokim poziomie abstrakcji w odniesieniu do systemu społecznego oraz jego funkcjonalnych podsystemów. Teoretyczna analiza ryzyka ma, zdaniem N. Luhmanna, pozwolić

¹¹⁸ A. SCOTT: *Risk Society or Angst Society? Two Views of Risk, Consciousness and Community*. In: *The Risk Society and Beyond...*, s. 33–46.

¹¹⁹ Ibidem, s. 38.

na zrozumienie tego, co określane jest mianem normalnych procesów ryzyka, poprzez wskazanie na „ciemną stronę” życia. To jak społeczeństwo radzi sobie z nieszczęściami, pozwala nam pojąć jak „normalna jest normalność”¹²⁰. Ryzyko jest więc wyjaśnieniem dla tego, co nieprzewidywalne, a jednocześnie nie odwołuje się do tego, co nadnaturalne.

N. Luhmann pojmuje ryzyko jako formę komunikacji w ramach systemu, jednak sama komunikacja jest w jego teorii definiowana bardzo szeroko. W tym kontekście podejście do ryzyka, z uwzględnieniem decyzji jednostek, N. Luhmann określa jako stanowisko socjologiczne, krytykując dotychczasowe ujęcia socjologów (w szczególności U. Becka), zarzucając im, iż mając świadomość selekcji ryzyka, sami postępują podobnie. Społeczeństwa nie można obserwować z bezosobowego dystansu, dlatego też N. Luhmann wskazuje na perspektywę obserwatora pierwszego i drugiego rzędu, który nadzoruje poprzednika. Rola socjologia polega na obserwacji drugiego rzędu. To co jednostka widzi jako obserwator pierwszego rzędu, jest ograniczone możliwością wyboru i zróżnicowaniem, natomiast dopiero obserwator drugiego rzędu jest w stanie dostrzec obie strony rozróżnień. Zatem system społeczny musi radzić sobie ze złożonością środowiska, by móc funkcjonować, i w tym celu dokonuje redukcji elementów komplikujących. Podstawowym czynnikiem systemu społecznego jest dla N. Luhmanna komunikacja, czyli mechanizm, który pozwala na powiązanie jednostkowych działań w całościowy system. Elementarną formą redukcji złożoności jest różnicowanie. Określając jeden obszar, automatycznie wytyczamy granicę oddzielającą to, co wewnątrz od tego, co na zewnątrz. To różnicowanie może przyjmować dwie formy: obiektów i pojęć. Dokonując separacji obiektów, odcinamy je od całej reszty otoczenia, bez specyfikacji tego, co na zewnątrz. Tak więc możemy wyróżnić stół w przeciwieństwie do wszystkiego, co nie jest stołem. Natomiast w przypadku pojęć, druga strona musi być wyraźnie określona, np. wojna – pokój. Zarówno obiekty jak i pojęcia są konstruktami zależnymi od decyzji obserwatora¹²¹. Obserwator pierwszego stopnia jest ograniczony w swojej perspektywie właśnie koniecznością dokonania rozróżnień na podstawie podejmowanych decyzji. Tym samym, wybiera on kontekst osadzenia swojego rozumowania, nie może wyjść poza własne zróżnicowanie, ani dostrzec jego drugiej strony. Dokonując wyboru, obserwator pierwszego stopnia określa swój horyzont, wytyczając granicę pomiędzy tym co określone, a tym co poza. Nie jest jednak w stanie przekroczyć tej granicy rozróżnień. Obserwator drugiego stopnia, śledząc rozróżnienia 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 zawiera ono wiele roz-

¹²⁰ N. LUHMANN: *Risk...*, s. XXVIII.

¹²¹ *Ibidem*, s. 15–16.

różnień. Intuicyjnie jako przeciwieństwo ryzyka możemy określić bezpieczeństwo. „Forma ryzyka staje się przeto wariacją dystynkcji pożądane/niepożądane”¹²². 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. Przyjęcie perspektywy ryzyko – bezpieczeństwo oznacza konieczność kalkulowania w każdej sytuacji decyzyjnej. Pojęcie bezpieczeństwa stwarza jednak większy problem teoretyczny, niż się wydaje, ponieważ występując jako przeciwieństwo ryzyka staje się pustą formułą. Absolutne bezpieczeństwo musiałoby bowiem uwzględniać gwarancję, iż nie utracimy jakichkolwiek możliwych zysków w przypadku wybrania wariantu asekuracyjnego. Jednak utracone szanse same w sobie są niepewne. Wybierając tę opcję, nigdy nie wiemy, czy czegoś nie tracimy, gdyż jedynie wybór ryzykownego zachowania pozwoliłby nam przekonać się, jakie zyski mogłyby przynieść zaprzepaszczone w wariacie asekuracyjnym szanse. To asymetryczność wymiaru czasowego powoduje, iż absolutna pewność jest nieosiągalna. W tej sytuacji potrzeba innego zdefiniowania problemu ryzyka. N. Luhmann proponuje rozróżnienie między ryzykiem a niebezpieczeństwem¹²³. Ta opozycja 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 raczej charakter zewnętrzny, naturalny. N. Luhmann zakłada, że w społeczeństwach tradycyjnych dominuje perspektywa niebezpieczeństwa, natomiast ryzyko jest wynalazkiem nowoczesności. Odniesienie do niebezpieczeństwa pomija problem alternatywy i szansy, natomiast wyróżnienie ryzyka pozwala wziąć w nawias niebezpieczeństwo, potraktować je jak nieistniejące. Przyglądając się funkcjonowaniu w warunkach nowoczesności, możemy stwierdzić, że wiele z tego, co kiedyś było naturalne, nieuchronne, dziś podlega naszej decyzji.

Przenosząc analizę na poziom systemowy, możemy wskazać, iż te systemy, które są w stanie dokonać rozróżnień, znajdują się w specyficznej relacji do czasu. N. 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 N. Luhmann – podejmowania niewłaściwych i adaptacyjnie błędnych decyzji”¹²⁴. Rosnące zróżnicowanie wewnętrzne systemu oznacza większy zakres wyboru, a co za tym idzie rośnie obszar niepewności i prawdopodobieństwo

¹²² Ibidem, s. 19.

¹²³ IDEM: *Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives*. In: *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Eds. D. GAMBETTA. Oxford 1988, s. 98; IDEM: *Risk...*, s. 22.

¹²⁴ J.H. TURNER: *Struktura teorii socjologicznej*. Wyd. nowe. Przeł. A. MANTERYŚ i in. Warszawa 2004, s. 79.

podjęcia niewłaściwych decyzji, a w konsekwencji obniża zdolności adaptacyjne systemu. Jak ujmuje to L.W. Zacher: „istotnym elementem tej teorii [nowoczesnych systemów N. 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 niedającą się »rozwiązać« naturę”¹²⁵. Innymi słowy, produkcja ryzyka jest skutkiem dyferencjacji systemu na funkcjonalne subsystemy, ale także różnicowania się samych systemów funkcjonalnych. Dyferencjacja funkcjonalna subsystemów jest cechą konstytutywną nowoczesności, odróżniającą ją od wcześniejszych faz ewolucyjnych systemu społecznego. Systemy te mają, według N. Luhmanna, charakter autopoietyczny, tzn. każdy z nich wykształca swój własny kod komunikacyjny pozwalający na redukcję złożoności. System więc sam wytwarza części składowe, dokonując rozróżnień pojęciowych wyznacza granice i bezustannie poddaje badaniu swoje części i funkcjonowanie. Autopoietyczność systemu oznacza, iż jest on samoreferencyjny albo – jak nazywa to N. Luhmann – refleksyjny¹²⁶. 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 jednocześnie na ich kody. W tym miejscu pojawia się problem, czy autorefleksja pozwala systemowi na zmianę zasad działania. Na gruncie teorii N. Luhmanna nie ma ku temu przeszkód, jednak jest to mało prawdopodobne. System bowiem dokonując autorefleksji, dąży do własnego podtrzymania, a przynajmniej niektóre zmiany zasad organizacyjnych mogą prowadzić do całkowitego przekształcenia podsystemów. Tak więc koniecznie trzeba wziąć pod uwagę nakreślone przez N. Luhmanna zasady ewolucyjnej zmiany wyniku różnicowania społecznego.

L.W. Zacher wskazuje na transcendencję między systemami i pojawienie się kodów zewnętrznych w postaci subreguł i nadreguł¹²⁷, co oznacza, iż systemy funkcjonalne nie są do końca „szczelne”. Nie wydaje się to zasadniczo sprzeczne z koncepcją N. Luhmanna, który mówi o zamykaniu się systemów, akcentując niedokonany charakter tego procesu. Podobnie subsystemy wyróżniają się ze swojego środowiska, którym dla nich jest system społeczny, przy czym ta dyferencjacja zachodzi również w odniesieniu do trzech wymiarów środowiskowych: temporalnego, materialnego i symbolicznego. Jeśli rozpatrujemy ryzyko jako produkt powstający wskutek różnicowania się systemu społecznego i jego

¹²⁵ L.W. ZACHER: *Socjologia ryzyka. Próba nowej subdyscypliny*. W: *Spółeczeństwo a ryzyko...*, s. 28.

¹²⁶ 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.

¹²⁷ L.W. ZACHER: *Socjologia ryzyka...*, s. 29.

subsystemów funkcjonalnych, muszą pojawić się mechanizmy minimalizujące ryzyko lub przynajmniej zapewniające przekonanie o jego redukcji. Mechanizmy redukcji ryzyka zmniejszają kompleksowość środowiska, gdyż dokonują selekcji dostępnych opcji¹²⁸. Trzeba jednak nadmienić, iż N. 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, zarówno na poziomie jednostkowym jaki i systemowym. Redukcja ryzyka sama w sobie może także okazać się obciążona określonym ryzykiem¹²⁹.

N. Luhmann rozpatruje ryzyko i mechanizmy jego redukcji w odniesieniu do różnych subsystemów: prawa, gospodarki, polityki, nauki. System gospodarczy, obok prawnego, są najważniejszymi subsystemami systemu społecznego. Środkiem komunikacji wewnątrz systemu gospodarki jest pieniądz. Jego specyfika polega na tym, że w przeciwieństwie do środków komunikacji innych systemów nie redukuje kompleksowości otoczenia, a nawet je zwiększa. Swistość pieniądza polega na zerwaniu ciągłości czasowej. Gospodarka, jako system, skoncentrowana jest na zaspokajaniu przyszłych potrzeb. Pieniądz zaś, jest takim środkiem, który może zostać wykorzystany do spełnienia aktualnych potrzeb i zachcianek 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 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, wyodrębnione przez N. Luhmanna to przede wszystkim jego wewnętrzne różnicowanie 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. Takie praktyki mogą doprowadzić do obniżenia zdolności systemu, do zaspokajania przyszłych potrzeb i elastycznego dostosowania się do otoczenia¹³⁰.

¹²⁸ J.H. TURNER: *Struktura teorii...*, s. 79.

¹²⁹ N. LUHMANN: *Risk...*, s. 29–30.

¹³⁰ J.H. TURNER: *Struktura teorii...*, s. 85.

1.6. Konstruktivistyczna koncepcja ryzyka¹³¹

Autorzy, przyjmujący to stanowisko, odwołują się najczęściej do dorobku Michela Foucaulta, a zwłaszcza do jego koncepcji rządomyślności¹³², analizując jak strategie, dyskursy i praktyki wpływają na konstruowanie pojęcia ryzyka. Należałoby rozpocząć od wyjaśnienia przywołanego już pojęcia słowami samego M. 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 – urządzenie 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 raczej rezultat procesu, w którego wyniku średniowieczne państwo prawa, które stało się w XV i XVI w. państwem administracyjnym, było stopniowo »urządowiane«¹³³.

Rządomyślność rodzi się od XVI w., a pełną formę przyjmuje dopiero dwa stulecia później i trwa do dziś. Wiąże się ona z odkryciem populacji jako obiektu, narzędzia i celu rządzenia. W tym kontekście ważną rolę także odegrało pojawienie się statystyki i uświadomienie, w wyniku jej stosowania, iż w populacji wyróżnić można zjawiska jej tylko właściwe i nieredukowalne do rodziny. Populacja jest więc przedmiotem rządów suwerena i zarazem ich celem. Perspektywa populacji powoduje konieczność wieloaspektowego rozpatrywania rządzenia poprzez 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.

Władza – w rozumieniu M. Foucaulta – ma przede wszystkim charakter rozproszony. M. Foucault posługiwał się pojęciem wiedzy – władzy jako nieroz-

¹³¹ Podrozdział oparty jest na opracowaniu zagadnienia w D. LUPTON: *Risk...*, roz. 5.

¹³² Oryginalnie: *gouvernementalite*, tłumaczenie przyjęte za: M. FOUCAULT: *Filozofia, historia, polityka. Wybór pism*. Przeł. D. LESZCZYŃSKI, L. RASIŃSKI. Warszawa–Wrocław 2000, s. 163.

¹³³ *Ibidem*, s. 183–184.

dzielnej formy rządzenia powiązanego z prawdą¹³⁴. 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 jako wkomponowaną w dyskurs rządomości. Zatem ryzyko jest formą samodyscyplinowania się jednostek, jest więc postacią władzy niebezpośredniej, nieopartej na przymusie. Odwołuje się bowiem do samodzielności, wolności i odpowiedzialności jednostki za siebie samą. Cechą charakterystyczną ryzyka, w ujęciu M. Foucault, jest jego agregatywny charakter. Tym samym jest ono rozpatrywane na poziomie populacji, poddawanej określonemu rodzajowi ryzyka. Możemy więc wyróżnić grupy zagrożone daną formą ryzyka, np. palacze muszą ponosić ryzyko zachorowania na raka płuc. Dane dotyczące zagrożeń na poziomie populacji, odnoszone są do jednostek na nią się składających. Jednostka zachęcana jest do określonych form działania dla własnego dobra¹³⁵. M. Foucault i jego kontynuatorzy dostrzegają znaczenie wiedzy eksperckiej dla dyskursu ryzyka, która dostarcza jednostkom informacji dotyczących tego, jak powinny postępować, by uniknąć potencjalnych niebezpieczeństw. Podejmowanie działań zapobiegawczych jest elementem samoświadomości i odpowiedzialności jednostki, natomiast uchylanie się od podjęcia tych działań jest wyrazem zachowań irracjonalnych i braku odpowiednich umiejętności. Jeśli jednostka jest racjonalna powinna podjąć określone działania w celu uniknięcia lub zminimalizowania ryzyka, w przeciwnym wypadku będzie ona odpowiedzialna za negatywne skutki swoich decyzji. Zaobserwować to można na przykładzie medycyny, gdzie choroby postrzegane jako niezależne od jednostki, będącej ich ofiarą, stają się dziś zależne od jej zachowań wraz ze wzrostem znaczenia wpływu stylu życia na zdrowie.

W nawiązaniu do koncepcji rządomości niektórzy autorzy¹³⁶ wskazują na zastąpienie koncepcji niebezpieczeństwa przez koncepcję ryzyka w odniesieniu do grup zmarginalizowanych. Pierwotnie grupy wyrzucone poza nawias społeczny były niebezpieczne dla innych, w domyśle, „normalnych grup”. Niebezpieczeństwo było przypisane określonym jednostkom: chorym, biednym i przestępcom w tym sensie, iż były one zagrożeniem dla samych siebie oraz innych. Na tej podstawie wszelkiej maści odszczepieńcy byli obiektem sforma-

¹³⁴ Więcej na ten temat w: M. FOUCAULT: *Trzeba bronić społeczeństwa. Wykłady w College de 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.

¹³⁵ Por. C. GORDON: *Governmental Rationality: an Introduction*. W: *The Foucault Effect: Studies in Governmentality*. Eds. G. BURCHELL, C. GORDON, P. MILLER. London 1991, s. 1–52. Za: D. LUPTON: *Risk...*

¹³⁶ Por. R. CASTEL: *From Dangerousness to Risk*. W: *The Foucault Effect...*

lizowanego nadzoru¹³⁷. W opozycji do klas niższych uznanych za niebezpieczne definiowano klasy będące w zagrożeniu, pozostające w sytuacji ryzyka ze strony klas niebezpiecznych.

R. 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 a wyznaczonym opiekunem. Natomiast koncepcja ryzyka oznacza zmianę sposobu sprawowania opieki poprzez określone przekształcenia w populacji poddanej ustalonym czynnikom ryzyka. Tak abstrakcyjnie określone czynniki ryzyka przenoszą relację władzy 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 tej 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 i znaleźć 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 danej sytuacji i jednostce, ale raczej polega na manipulacji abstrakcyjnymi czynnikami w celu wykrycia potencjalnych form zagrożeń¹³⁸. Zmienia się zatem sposób i cel interwencji władzy. W dobie wczesnej nowoczesności dominowała koncepcja niebezpieczności, a sposobem radzenia sobie z nią była izolacja odstających od społecznej normy jednostek¹³⁹. 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. Izolacja i bezpośrednia opieka zostały zastąpione przez manipulowanie abstrakcyjnymi czynnikami składającymi się na środowisko życia populacji, a zinstytucjonalizowana interwencja została zastąpiona przez wykrywanie potencjalności zagrożeń. Konsekwencją przyjęcia koncepcji ryzyka jest zmiana podejścia do jednostek klasyfikowanych wcześniej jako niebezpieczne. W ramach dyskursu ryzyka określa się je jako członków specyficznych grup ryzyka, w konsekwencji ich zachowanie jest oceniane na podstawie charakterystyki danej grupy, podobnie jak sposoby interwencji. Takie podejście podkreśla znaczenie racjonalnej i standaryzowanej kalkulacji w połączeniu z przewidywalnymi zachowaniami jednostki jako członka szerszej populacji.

Problem tego, jak owe strategie i dyskursy są używane przez jednostki, pozostaje otwarty.

¹³⁷ Por. D. LUPTON: *Risk...*, s. 91–95.

¹³⁸ Por. R. CASTEL: *From Dangerousness...*

¹³⁹ Por. M. FOUCAULT: *Nadzorować...*

Rozdział 2

Socjologiczne teorie zaufania

2.1. Zaufanie a nauki społeczne: przeгляд wybranych stanowisk teoretycznych

Pierwotne konotacje terminu zaufanie oscylowały wokół sfery religijnej: wiara w Boga lub w bogów oznaczała zdanie się na siły wyższe i pokładanie w nich nadziei.

W języku polskim jeszcze w średniowieczu w podobnym zakresie semantycznym występował termin zaufanie. Samo pojęcie pojawia się co prawda później, ale wywodzi się od staropolskiego *pwa*, które można odczytywać jako ufność i nadzieję. W takim znaczeniu pojawia się w średniowiecznych psalterzach np. „w niem pwają”¹, „w cię pwam”, „pwaj weń”². Tym samym oddaje istotę religii, a więc pokładania ufności w Bogu jako źródle zbawienia. Zaufanie stało w centrum średniowiecznej koncepcji Boga, bo tylko ci, którzy ufają, nie oddają się pokusom życia – dostąpią zbawienia. Podobnie typowy dla języków romańskich rdzeń *fede* terminu zaufanie (*fiducia*) konotuje z poczuciem obowiązku zachowania wiary.

W staropolskim termin *pwa* wywodzi się ze starocerkiewnosłowiańskiego *pŭwati*, *upŭwati*, co oznaczało ufać oraz 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 z przesunięciami znaczeń i funkcji pojęć. Wraz z przeniesieniem zaufania ze sfery *sacrum* do sfery *profanum*, a więc z Boga na innych ludzi, zmienia się znaczenie słowa. Zaufanie w znaczeniu *pwa* jest tożsame z pewnością, gdyż Bóg nigdy nie zawiedzie. Przeniesienie zaufania na innych ludzi pozbawia je charakteru sakralnego, ale także pewnoś-

¹ Psalterz puławski. W: *Chrestomatia staropolska: teksty do roku 1543*. Oprac. W. WYDRA, W.R. RZEPKA. Wrocław 1984.

² Por. A. BRÜCKNER: *Słownik etymologiczny języka polskiego*. Warszawa 1989, s. 449.

ci³. Bogu musimy w pełni zaufać, musimy być pewni. W przypadku ludzi też zmuszeni jesteśmy do zaufania, ale pewności nie możemy mieć żadnej. Choć pozornie stwierdzenia: „ufam, że mnie nie zawiedzie” i „jestem pewien, że mnie nie zawiedzie” wydają się być równoznaczne, to oznaczają coś zupełnie innego. Zaufanie nie jest równoznaczne z pewnością – ufając, zachowujemy się tak, jak gdyby dana rzecz była pewna. Pewność znaczy, że nie bierzemy pod uwagę innych możliwości⁴.

W języku angielskim występują dwa terminy *trust* i *confidence*. O ile zwyczajowo *trust* tłumaczone jest jako zaufanie, o tyle w przypadku *confidence* pojawiają się pewne trudności. Niewątpliwie przyczyniła się do tego recepcja tekstu N. Luhmanna: *Familiarity, confidence, trust: problems and alternatives*, w którym zostało dokonane teoretyczne rozróżnienie obydwu pojęć. Nie wdając się w szczegóły, można powiedzieć, iż termin *confidence* tłumaczony jest zarówno jako przekonanie⁵ jak i upewnienie⁶.

Ewolucja znaczeniowa terminu i jego rozróżnienie od pokrewnych związane jest ze zmianami, które wiążą się z przejściem od społeczeństwa tradycyjnego do nowoczesności. W tradycyjnym społeczeństwie zaufanie nierozróżnialne jest od pewności. *De facto*, można argumentować to tym, że zaufanie jest niepotrzebne, gdyż wiarygodnych zachowań innych możemy być w miarę pewni⁷. Współczesnego znaczenia termin zaufanie nabiera wraz z przejściem od społeczeństwa tradycyjnego do nowoczesnego. Choć swoimi korzeniami samo pojęcie sięga antyku, dopiero w znacznie późniejszym czasie stało się istotnym elementem teorii społecznych Thomasa Hobbesa, Johna Locke'a, Alexisa de Tocqueville'a, Karola Marksa, Herberta Spencera, Emile'a Durkheima, Ferdinanda Tönniesa, Georga Simmela, Maxa Webera i Talcotta Parsonsa. Problematykę zaufania podejmowano głównie *implicite*, jako element towarzyszący wyjaśnieniom problemów spójności społecznej i relacji między jednostką a społeczeństwem⁸.

³ Więcej o stosunku terminów „zaufanie”, „przekonanie” i „nadzieja” w: P. SZTOMPKA: *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków 2007, s. 67–69.

⁴ Por. N. LUHMANN: *Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives*. In: *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Ed. D. GAMBETTA. Oxford 1988, s. 94–105.

⁵ Np. P. SZTOMPKA: *Zaufanie...*, s. 67.

⁶ Np. M. ROGACZEWSKA: *O kulturze nieufności i polityce zaufania*. W: C. TRUTKOWSKI, S. MANDES: *Kapitał społeczny w małych miastach*. Warszawa 2005, s. 226.

⁷ Por. A. GIDDENS: *The Consequences of Modernity*. Cambridge 1990, s. 37.

⁸ Więcej na ten temat: B.A. MISZTAŁ: *Trust in Modern Societies. The Search for the Bases of Social Order*. Cambridge 1996, s. 26–64.

2.2. Współczesne socjologiczne teorie zaufania

Współczesne zainteresowanie zaufaniem jako swoistym fenomenem o kluczowym dla funkcjonowania społeczeństwa znaczeniu, pojawia się wraz z początkiem lat osiemdziesiątych. N. Luhmann wskazywał na coraz większe znaczenie zaufania dla funkcjonowania społeczeństw nowoczesnych z powodu ich rosnącej złożoności, nieoznaczoności, niepewności i nieprzejrzystości. Zaufanie zaś określił jako mechanizm redukcji złożoności⁹. Bernard Barber w swojej pracy *The Logic and Limits of Trust*¹⁰ poddał analizie granice zaufania rozważając je w trzech sferach: polityki, ekonomii i medycyny. Łączył zaufanie z pojęciem reprezentacji (na gruncie polityki), powiernictwa (na gruncie ekonomii) i opieki (na gruncie medycyny). Te pionierskie prace pociągnęły za sobą narastającą liczbę publikacji. Pierwsze próby podsumowania i zestawienia różnych stanowisk pojawiły się już pod koniec lat osiemdziesiątych¹¹. Następną dekadę przyniosła publikacje poświęcone zaufaniu w ujęciu nowych perspektyw: kapitału społecznego¹² autorstwa Roberta Putnama i Francisa Fukuyamy i teorii racjonalnego wyboru rozwijanej przez Jamesa C. Colemana¹³ i Russella Hardina¹⁴. Koniec lat dziewięćdziesiątych przyniósł próbę syntezy dotychczasowego dorobku w postaci teorii średniego zasięgu autorstwa Piotra Sztompki¹⁵. Od 2000 r. pojawiły się kolejne publikacje podejmujące problem zaufania z nowych perspektyw teoretycznych. Eric M. Uslaner zaproponował swoją koncepcję zaufania normatywnego¹⁶, a Charles Tilly rozpatrywał zaufanie łącząc perspektywę socjologii historycznej z teorią kapitału społecznego¹⁷. Zaprezentowany tu zarys rozwoju problematyki zaufania na gruncie socjologicznym daleki jest od wyczerpania (brakuje ujęcia fenomenologicznego, perspektyw interakcjonistycznych czy teorii dramaturgicznej). Niemniej jako najbardziej wpływowe stanowiska uznać należy teorię racjonalnego wyboru, ujęcie zaufania w koncepcji kapitału społecznego oraz teorię zaufania w perspektywie nowoczesności.

⁹ N. LUHMANN: *Trust and Power*. John Wiley & Sons. New York 1979.

¹⁰ B. BARBER: *The Logic and Limits of Trust*. Rutgers University Press. New Brunswick 1983.

¹¹ *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Ed. D. GAMBETTA. Basil Blackwell 1988.

¹² R. PUTNAM: *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Przeł. J. SZACKI. Kraków 1995; F. FUKUYAMA: *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Przeł. A. ŚLIWA, L. ŚLIWA. Warszawa–Wrocław 1997.

¹³ J.C. COLEMAN: *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass. 1990.

¹⁴ R. HARDIN: *Trust and Trustworthiness*. Nowy Jork 2002; *Distrust*. Ed. R. HARDIN: New York 2004; IDEM: *Trust*. Cambridge 2006.

¹⁵ P. SZTOMPKA: *Trust. A Sociological Theory*. Cambridge 1999.

¹⁶ E. USLANER: *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge 2002.

¹⁷ C. TILLY: *Trust and Rule*. Cambridge 2005.

Różne sposoby ujmowania roli zaufania i włączania go do odmiennych koncepcji teoretycznych pozostały nie bez znaczenia dla historii pojęcia. Po pierwsze, mogliśmy obserwować kumulatywny wzrost wiedzy na temat zaufania, w miarę jak stawało się ono przedmiotem badań i studiów. Po drugie jednak, samo pojęcie rozmywało się w wieloaspektowych próbach ujęć. „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 tyłu zakresach, traci swoją właściwą treść i ostrość”¹⁸.

Maria Rogaczewska proponuje podział literatury poświęconej zaufaniu na teoretyczną i normatywną¹⁹. „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”²⁰. Wspomniane ujęcia teoretyczne można pogrupować w pewne odmiany modeli zaufania społecznego²¹:

- a) model ekonomiczny (zbudowany na podstawie teorii racjonalnego wyboru),
- b) model makrosocjologiczny (zbudowany na podstawie teorii społecznych reprezentacji),
- c) model zbudowany na podstawie teorii kapitału społecznego.

W ramach teorii racjonalnego wyboru (model ekonomiczny) zaufanie traktowane jest jako relacja dwóch racjonalnych partnerów chcących zrealizować swoje cele (J. Coleman, R. Hardin). Zaufanie jest tutaj zobrazowane na modelu transakcji ekonomicznej, która jest opłacalna dla każdego z partnerów. M. 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 aktywa będące w dyspozycji aktorów.

Wyróżnienie przez M. Rogaczewską osobnego modelu makrosocjologicznego spowodowało wrażenie wtłoczenia w niego wszystkich teoretyków, którzy nie pasowali do dwóch pozostałych zaszeregowania. Tym samym w tej grupie znaleźli się ci, którzy porzucili logikę rynku²², a zarazem nie traktowali 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 społeczeństw²³ w dobie późnej nowoczesności, czy też ponowoczesności (A. Giddens, Z. Bauman,

¹⁸ M. ROGACZEWSKA: *O kulturze...*, s. 224–225.

¹⁹ Por. także: B.A. MISZTAŁ: *Trust in...*

²⁰ M. ROGACZEWSKA: *O kulturze...*, s. 224.

²¹ Por. ibidem. Por. także: H.K. ANHEIER, J. KENDALL: *Trust and Voluntary Organizations: Three Theoretical Approaches. Civil Society Working Paper No 5*. London 2000.

²² Por. H.K. ANHEIER, J. KENDALL: *Trust and Voluntary...*

²³ Adam Seligman uważa, że zaufanie dopiero w nowoczesności nabiera właściwego znaczenia.

M. Seligman, N. Luhmann) oraz jako próbę stworzenia zintegrowanej teorii zaufania²⁴. Pierwszy krok na tej drodze stanowi propozycja P. Sztompki²⁵, który w swojej eklektycznej teorii próbował połączyć w jednym modelu dorobek swoich poprzedników.

Model oparty na teorii kapitału społecznego jest zdaniem M. Rogaczewskiej syntezą poprzednich (R. Putnam, F. Fukuyama, D. 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 koncepcja kapitału społecznego ma być teorią średniego zasięgu, czy też raczej ma aspiracje by 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, jako nabyte kulturowo dyspozycje oraz zbiorowym, jako zespół zachowań²⁶. Stąd właśnie można rozpatrywać zaufanie jako zasób będący w dyspozycji jednostek oraz kapitał rozpowszechniony w społeczności. W podziale zaproponowanym przez M. Rogaczewską, ten pierwszy rodzaj znalazłby się w ramach modelu ekonomicznego, a dopiero drugi można 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 ogólnym. Takie podejście do kwestii zaufania grozi powierzchownym ujęciem problemu i uniemożliwia pogłębioną analizę zjawiska.

Bazując na podziale zaproponowanym przez M. Rogaczewską, z uwzględnieniem uwag dotyczących zasad prezentowanej typologii, dokonano wyboru teorii zaufania, które zostały poddane szerszemu omówieniu. Ujęcie zaufania w ramach teorii racjonalnego wyboru przedstawione zostanie na przykładzie koncepcji J. Colemana i R. Hardina. Podczas omawiania koncepcji kapitału społecznego porównane ze sobą zostaną ujęcia R. Putnama i F. Fukuyamy. Model makrosocjologiczny zostanie przedstawiony na przykładzie prac A. Giddensa i N. Luhmanna. Całość niniejszych rozważań podsumuję prezentacją socjologicznej teorii zaufania P. Sztompki.

²⁴ Por. B.A. MISZTAŁ: *Trust and Cooperation: The Democratic Public Sphere*. "Journal of Sociology" 2001, vol. 37(4), s. 371–387. Za: M. ROGACZEWSKA: *O kulturze...*

²⁵ P. SZTOMPKA: *Zaufanie...*

²⁶ A. BARTOSZEK: *Kapitał społeczno-kulturowy młodej inteligencji wobec wymogów rynku*. Katowice 2003, s. 33.

2.3. Zaufanie w ujęciu teorii racjonalnego wyboru

Kompleksowego ujęcia zaufania w perspektywie teorii racjonalnego wyboru dokonał James C. Coleman w swoim dziele *Foundations of Social Theory*²⁷.

Zaufanie traktuje jako element związany bezpośrednio z problemem ryzyka, które jest skutkiem przesunięcia czasowego w sytuacjach wymiany i braku pełnej informacji. Gdyby jednostka dysponowała pełną informacją, a wymiana następowała jednocześnie, nie ponosiłaby ryzyka. Zaufanie jest więc podklasą sytuacji ryzyka, a jednocześnie oznacza zachowanie wykluczające jego istnienie. W każdej relacji zaufania występują co najmniej dwaj partnerzy: ufający i obdarzany zaufaniem dążący do realizacji własnych celów, dokonujący racjonalnych wyborów i nieograniczeni normami. Aby zaimplementować model maksymalizacji użyteczności J.C. Coleman zrównuje cele jednostek z interesami, które traktuje jako właściwe źródło wyjaśnienia zjawisk społecznych.

Jednostka decydująca czy pokładać zaufanie w danym partnerze bierze pod uwagę potencjalne zyski, które ta relacja może jej przynieść, ale także straty, które może ponieść gdy partner okaże się niewiarygodny. Stosunek ewentualnych strat do 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 J.C. Coleman zaproponował następującą kalkulację zasadności zakładu dotyczącego pokładania zaufania: kiedy stosunek szans wygranej do przegranej, jest większy niż strat do zysków, wtedy, jeśli aktor jest racjonalny, powinien zaufać²⁸.

Nie wszystkie elementy modelu są jednakowo dobrze znane jednostce, która pokłada zaufanie. Najlepiej rozpoznane są oczywiście straty, gdyż jednostka najczęściej wie jakie konsekwencje może przynieść wiarołomstwo partnera. To co można zyskać też często jest znane, „aczkolwiek wielkość tego, co można zyskać jest mniej znana, niż wielkość tego co można stracić”²⁹. Wynika to właśnie z przesunięcia czasowego związanego z zaufaniem. W wielu sytuacjach pokładamy zaufanie bez specyfikowania potencjalnych zysków. 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.

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

²⁷ J.C. COLEMAN: *Foundations...*

²⁸ Ibidem, s. 99.

²⁹ Ibidem, s. 102.

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 nadużycie zaufania 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 korzyści z jednorazowego nadużycia zaufania, nie powinna zawieść pokładanego w niej zaufania. Jednostka, która pokłada zaufanie, musi brać te kalkulacje partnera pod uwagę. J.C. Coleman zwraca także uwagę na drugi czynnik modyfikujący decyzje: 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 wiarygodnie³⁰.

J.C. Coleman relacje zaufania przenosi również na poziom systemowy, podejmując problem agregacji, tj. przejścia z poziomu mikro- do makrospołecznego, oraz w odwrotnym kierunku³¹. Analizując na tym szerszym poziomie problem zaufania, wyróżnił trzy typy złożonych relacji: zaufanie wzajemne, zaufanie za pośrednictwem i trzecią stronę w relacjach zaufania.

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 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, musi liczyć się z utratą zaufania partnera. Podobnie jednostka A, która decyduje się zaufa B w asymetrycznej relacji ryzyka, dokonuje kalkulacji zasadności zaufania, tak 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 wzajemne zaufanie można postrzegać jako środek służący zwiększaniu wiarygodności partnera.

Zaufanie za pośrednictwem polega na obecności pośrednika w sytuacji zaufania. J.C. Coleman wyróżnił trzy typy zaufania za pośrednictwem: doradcę, gwaranta i przedsiębiorcę.

Jako doradca, pośrednik ufa powiernikowi zaufania i na tej podstawie skłania rozporządzającego zaufaniem, by również zaufał tej osobie. „Kiedy pośrednik jest doradcą, rozporządzający zaufaniem musi nadal ufać powiernikowi. Jednak kiedy osoba ta okazuje się być niegodna zaufania, to ufający traci zasoby,

³⁰ Ibidem, s. 108.

³¹ Ibidem, s. 175.

a doradca traci reputację³². Co więcej relacja ta nie wymaga by pośrednik był świadom swojej funkcji. Zaufanie jakim darzy on C, jest wystarczającym powodem by A, który ufa jego ocenie, również zaufał C.

W roli gwaranta pośrednik również ufa powiernikowi zaufania, podczas gdy rozporządzający zaufaniem, wcale nie musi podzielać jego ufności wobec powiernika. Jeśli osoba docelowo obdarzana zaufaniem nie wywiąże się ze swoich zobowiązań, wtedy to gwarant traci zasoby, natomiast zaufanie jakim się cieszy nie zostaje naruszone.

Pośrednik w roli przedsiębiorcy skupia zaufanie, jakie pokładają w nim liczni rozporządzający zaufaniem, i „inwestuje” je w osoby, którym sam ufa. Jest to więc zbiorowa inwestycja zaufania, gdzie przysługi są odwzajemniane na prośbę powiernika cieszącego się zaufaniem pozostałych partnerów tej relacji.

Zaproponowana przez J.C. Colemana koncepcja trzeciej strony zaufania nawiązuje do problemu zaufania zapośredniczonego. Owa trzecia strona zaufania oznacza partnera, który nie jest bezpośrednio zaangażowany, lecz jego wiarygodność może brać istotny udział w owej relacji. J.C. Coleman obrazuje to przykładem narodzin papierowego pieniądza: 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 realizować weksla bezpośrednio 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.

Wyróżnione sytuacje posłużyły J.C. Colemanowi do analizy zaufania na poziomie systemowym.

Pierwszym typem będą tutaj zbiorowości oparte na wzajemnym zaufaniu. W tym wypadku zaufanie jest rozpowszechnione pomiędzy wszystkimi członkami, którzy dążą do realizacji wspólnego celu, przy czym akt zaufania jest identyczny z działaniem podtrzymującym zaufanie innych. Każdy jest więc jednostką pokładającą zaufanie w innych, a jednocześnie obdarzaną przez nich zaufaniem. W tej relacji wiarygodność partnerów jest wymuszana przez obowiązujące silne normy.

Drugim typem dużych systemów związanych z zaufaniem są systemy oparte na pośrednikach w roli doradców. Kluczowym czynnikiem w funkcjonowaniu takich systemów jest komunikacja. Informacja o wiarygodności docelowego obiektu zaufania jest przekazywana kolejnym partnerom, którzy sobie ufają. Wraz z rozwojem tego procesu prowadzi to do bezpośredniego zaufania docelowemu obiektowi przez wszystkich partnerów³³.

³² Ibidem, s. 182.

³³ Ibidem, s. 182.

Obok J.C. Colemana, koncepcję zaufania na gruncie teorii racjonalnego wyboru rozwijali inni autorzy, z których najbardziej chyba znanym jest Russell Hardin³⁴. Zaproponował on model zaufania jako zawierania się korzyści, co oznacza, że w relacjach zaufania partnerzy biorą pod uwagę interesy drugiej strony. Innymi słowy, „zaufanie powstaje wówczas, gdy powiernik tego zaufania z jakichś powodów bierze w swoim działaniu pod uwagę interesy rozporządzającego zaufaniem”³⁵. Sytuacja taka występuje, zdaniem R. Hardina, kiedy partnerzy zaufania chcą nawiązać trwałą współpracę, kiedy powiernik ceni rozporządzającego zaufaniem lub kiedy zależy mu na opinii.

Zdaniem R. Hardina, zaufanie zawsze musi dotyczyć jakichś konkretnych spraw. Model zaufania, który proponuje, „stanowi trzyczęściową relację: A ufa B, że ten wywiąże się z X”³⁶. W każdej konkretnej sytuacji dochodzi do rachunku korzyści i analizy czy w tej sytuacji interesy są zbieżne, a więc do oceny wiarygodności. Dlatego też R. Hardin widzi zaufanie nie jako dyspozycję moralną, lecz jako pojęcie kognitywne. Szacunek wiarygodności opiera się bowiem właśnie na wiedzy na temat partnera. Tym samym R. Hardin redukuje zaufanie do wiarygodności, uznając, że podstawą zaufania są właśnie dowody wiarygodności dostarczane przez partnera. Natomiast podejmowana współpraca z partnerem na podstawie oszacowania jego wiarygodności, jest już działaniem na gruncie zaufania i nie powinna być z zaufaniem mylona. Reputacja jest już zjawiskiem, które do pewnego stopnia wykracza poza zawieranie się korzyści partnerów, jest jednak uwzględniana podczas oceny wiarygodności. Można przedstawić to tak: „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 z twojego zaufania”³⁷.

Słabym punktem takiego pojmowania zaufania, na podstawie projekcji interesu jednostki obdarzanej zaufaniem, jest jego 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 z krytyką całości koncepcji zaufania budowanej na gruncie teorii racjonalnego wyboru, choć wydaje się, że nie ma przeszkód teoretycznych pozwalających na uwzględ-

³⁴ P. DASGUPTA: *Trust as a Commodity*. In: *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Ed. D. GAMBETTA. Oxford 1988; R. HARDIN: *Trusting persons, trusting institutions*. In: *Strategy and Choice*. Ed. R.J. ZECKHAUSER. Cambridge, Mass. 1991, s. 185–209; IDEM: *The street-level epistemology of trust*. „Politics and Society” 1993, vol. 4(21), s. 505–529; IDEM: *Trustworthiness*. „Ethics” 1996, vol. 107, s. 26–42; IDEM: *Trust...; Distrust...*

³⁵ R. HARDIN: *Zaufanie*. Przeł. A. GRUBA. Warszawa 2009, s. 27.

³⁶ Ibidem, s. 27.

³⁷ IDEM: *Trust...*, s. 22. Tłum. za: P. SZTOMPKA: *Zaufanie...*, s. 157–158.

nienie tych zmiennych³⁸. Po drugie, wiarygodność szacowana jest właśnie na podstawie postrzeganego interesu partnera, który w sytuacjach charakteryzujących się stałością kontaktu lub spoistością grupy nakazuje partnerowi uczciwe 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 w wiarygodności partnerów. Zatem w ujęciu R. Hardina ich interesy wobec nas jako turystów powinny być podobne. Co więcej, spotkany partner „dostarcza” nam często zbyt mało informacji na temat jego interesu. Po trzecie, nawet jeśli zachowanie wiarygodne jest dla partnera korzystne, 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 własne interesy³⁹. Podsumowując, należy zauważyć, że prezentowana tutaj koncepcja zaufania musi być rozpatrywana z istotnymi ograniczeniami wynikającymi z założeń teoretycznych całego modelu.

Ujęcie zaufania w perspektywie teorii racjonalnego wyboru podlega takiej samej krytyce jak cała koncepcja. Największą jej słabością jest niezdolność do wyjaśnienia preferencji indywidualnych – zarówno ich źródła, jak i wpływu na decyzje. Ponadto, zdaniem niektórych krytyków, jest ona zbudowana na jednostronnej wizji racjonalności, tj. indywidualizmie, i pomija zróżnicowane kulturowo sposoby powstawania preferencji⁴⁰.

Porzucenie interesu własnego, jako jedyne go czynnika wyjaśniającego teorię, oraz próby uwzględnienia takich aspektów jak moralność i normy są pierwszą reakcją na krytykę. Prowadzą jednak do odejścia od teoretycznego trzonu racjonalnego wyboru⁴¹.

2.4. Zaufanie w ujęciu teorii kapitału społecznego

Aby zaprezentować ujęcie zagadnienia zaufania na gruncie teorii kapitału społecznego należy podjąć problem wieloznaczności tego zagadnienia. Pojęcia

³⁸ 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.

³⁹ To, co dla nas leży w jego własnym interesie, niekoniecznie pokrywa się z jego obrazem sytuacji.

⁴⁰ A. WILDAVSKY: *Why self-interest means less outside of social context*. "Journal of Theoretical Politics" 1994, vol. 62, s. 131–159.

⁴¹ Por. *Beyond Self-Interest*. Ed. J.J. MANSBRIDGE. Boston 1990.

kapitału społecznego po raz pierwszy użył Lyda J. Hanifan⁴², jednak termin ten początkowo nie zrobił wielkiej kariery. Można powiedzieć, że został ponownie „odkryty” w latach siedemdziesiątych⁴³. Prawdziwy rozgłos tej koncepcji przyniosły dopiero prace R.D. Putnama, dotyczące wzrostu i upadku kapitału społecznego we Włoszech i w Stanach Zjednoczonych⁴⁴. Popularność koncepcji kapitału społecznego w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych przyczyniła się do rozciągnięcia jego zakresu pojęciowego do tego stopnia, iż stało się ono niejasne i wieloznaczne. Theda Skocpol wyróżnia trzy główne nurty teoretyczne związane z pojmowaniem kapitału społecznego⁴⁵: tradycję neodurkheimowską, ujmującą kapitał społeczny przez pryzmat norm i wzorów rozpowszechnionych w zbiorowości; teorię racjonalnego wyboru, gdzie kapitał społeczny postrzegany jest relacyjnie przez odniesienie do struktury społecznej jako elementu ułatwiającego działanie racjonalnie kalkulującym jednostkom, oraz tradycję historyczno-instytucjonalną, która „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 między elitami a resztą społeczeństwa”⁴⁶.

Choć zaufanie pośrednio obecne jest we wszystkich tych ujęciach kapitału społecznego, to jednak najwięcej uwagi poświęcili mu R.D. Putnam i F. Fukuyama.

2.4.1. Zaufanie w teorii kapitału społecznego Roberta D. Putnama

Choć R.D. Putnam zrobił wiele dla spopularyzowania problematyki kapitału społecznego, to jednocześnie jego koncepcja budzi wiele wątpliwości.

W publikacji *Demokracja w działaniu*, poświęconej funkcjonowaniu demokracji i społeczeństwa obywatelskiego we Włoszech, R.D. Putnam wyłożył swoją koncepcję kapitału społecznego. Uznał, że rozbieżności zarówno polityczne jak

⁴² L.J. HANIFAN: *The Rural School Community Center*. „Annals of the American Academy of Political and Social Science” 1916, vol. 67, 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. Przeł. S. DYMZYK. Poznań 2003, s. 172.

⁴³ G. LOURY: *A Dynamic Theory of Racial Income Differences*. In: *Women, Minorities, and Employment Discrimination*. Eds. P.A. WALLACE, A. LEMUND. Lexington, Mass. 1977; I.H. LIGHT: *Ethnic Enterprise in America*. Berkeley 1972. Za: F. FUKUYAMA: *Kapitał społeczny...*, s. 172.

⁴⁴ R.D. PUTNAM, R. LEONARDI, R.Y. NANETTI: *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Przeł. J. SZACKI. Kraków–Warszawa 1995; R.D. PUTNAM: *Bowling Alone: America's declining social capital*. „Journal of Democracy” 1995, vol. 1(6); IDEM: *Samotna gra w kręgle*. Warszawa 2008.

⁴⁵ *Civic Engagement in American Democracy*. Eds. T. SKOCPOL, M.P. FIORINA. New York 1999, s. 13–14. Za: C. TRUTKOWSKI, S. MANDES: *Kapitał społeczny...*

⁴⁶ C. TRUTKOWSKI, S. MANDES: *Kapitał społeczny...*, s. 48.

i ekonomiczne pomiędzy północnymi a południowymi regionami Włoch, dają się wyjaśnić właśnie różnicami w poziomie kapitału społecznego. Składa się na niego: rozpowszechnione zaufanie, skłonność do stowarzyszania się, poziome sieci wymiany, rozpowszechnione reguły wzajemności.

Podstawą funkcjonowania kapitału społecznego w rozumieniu Putnama są dobrowolne stowarzyszenia⁴⁷. Działanie w grupach, stowarzyszeniach stanowi element przystosowania do współdziałania. Jednostki, współpracując ze sobą, przekonują się, że mogą sobie ufać, że wspólnie mogą więcej osiągnąć. Zaufanie jest też 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”⁴⁸. 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 osobno. 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. R.D. Putnam wyróżnił dwa źródła zaufania: normy wzajemności i sieci obywatelskiego zaangażowania. Silne normy społeczne są przekazywane kulturowo: nabywane w drodze socjalizacji, obwarowane sankcjami. Szczególnie istotna dla zaufania jest norma wzajemności. R.D. Putnam wskazuje na wzajemność: zrównoważoną i uogólnioną. Zrównoważone odwzajemnianie następuje wtedy, gdy obie strony jednocześnie przekazują sobie dobra lub świadczenia. Reguła odwzajemniania uogólnionego polega na wyświadczeniu partnerowi przysługi, która nie zostaje natychmiast „oddana” tylko w bliżej nieokreślonej przyszłości i formie. 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 wymianę dóbr i świadczeń. Drugim elementem wpływającym na zaufanie są sieci obywatelskiego zaangażowania określone przez R.D. Putnama jako pionowe i poziome. Sieci społecznego zaangażowania to sieci poziome, rozciągające się między „równymi sobie”. Ułatwiają one komunikację, przekazywanie informacji o wiarygodności partnerów, utrudniają wyłamanie się i sprzyjają normom 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”⁴⁹. W przypadku sieci pio-

⁴⁷ R.D. Putnam wpisuje się tutaj w tradycję A. de Tocqueville’a. Por. A. DE TOCQUEVILLE: *O demokracji w Ameryce*. Przeł. M. KRÓL. Kraków 1996.

⁴⁸ R.D. PUTNAM, R. LEONARDI, R.Y. NANETTI: *Demokracja w działaniu...*, s. 265.

⁴⁹ Ibidem, s. 269.

nowych relacja nie może mieć charakteru wzajemności z racji wpisanej w nią asymetrii pozycji między partnerami. Co więcej, relacje między klientami jednego patrona nie są przeniknięte zaufaniem, gdyż nie ma do tego podstaw, i każdy z nich pokłada nadzieję w swoich relacjach z patronem.

R.D. Putnam wykorzystał pojęcie kapitału społecznego do wyjaśnienia różnic gospodarczych i w funkcjonowaniu instytucji władzy. Kapitał społeczny sprzyja rozwojowi ekonomicznemu i dobremu rządzeniu. Sprawnie funkcjonujące instytucje i wysoki poziom zaufania ułatwiają nawiązywanie współpracy między przedsiębiorcami, obrót kapitałem i wymianę świadczeń. Można ten fenomen tłumaczyć dwojako: albo jak to robili zwolennicy determinizmu ekonomicznego, twierdząc że rozwój gospodarczy sprzyja umacnianiu kapitału społecznego, albo dowodzić, iż relacja ta ma charakter odwrotny. R.D. Putnam w swoich badaniach zauważył, że 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”⁵⁰.

Osobnym problemem jest geneza kapitału społecznego. Zdaniem R.D. Putnama, „dobrowolna współpraca łatwiejsza jest w społeczności, która odziedziczyła istotny kapitał społeczny w postaci norm wzajemności i sieci obywatelskiego zaangażowania”⁵¹. Zarzut, który stawiany jest R.D. Putnamowi, dotyczy cyrkularnego sposobu wyjaśniania. Wysoki poziom kapitału społecznego prowadzi do wzrostu gospodarczego i spadku przemocy⁵². Zjawiska te R.D. Putnam interpretuje jako wskaźniki rozwoju społecznego. Jeśli założymy, że kapitał społeczny jest odpowiedzialny za rozwój, wtedy wyjaśnienie przyjmie formę tautologii: kapitał społeczny jest wskaźnikiem sukcesu regionu, dla którego osiągnięcia tenże kapitał jest niezbędny. Powiązana z tym zarzutem jest monokausalność wyjaśnień zróżnicowania regionów Włoch przy pomocy kapitału społecznego. Czytając *Demokrację w działaniu* można 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 gorszą sytuację społeczną i gospodarczą w regionach południowych Włoch, a jednocześnie, w regionach północnych kapitał społeczny jest jedynym źródłem sukcesu. Uwzględniając Putnamowskie założenie o kulturowym pochodzeniu kapitału społecznego możemy wysnuć fatalistyczne wnioski z jego teorii: ci, którzy cieszą się kapitałem społecznym, będą go mieli jeszcze

⁵⁰ Ibidem, s. 238.

⁵¹ Ibidem, s. 258.

⁵² Por. A. PORTES: *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*. “Annual Reviews of Sociology” 1998, vol. 24, s. 1–24. Za: C. TRUTKOWSKI, S. MANDES: *Kapitał społeczny...*, s. 62.

więcej, a ci, którzy go nie mają, nie mogą nic na to poradzić. Kapitał społeczny jest w rozumieniu R.D. Putnama stanem wprost idealnej 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 władzy⁵³.

W *Samotnej grze w kręgle* R.D. Putnam podjął problematykę zmian w swoich studiach poświęconych Stanom Zjednoczonym, gdzie postawił diagnozę o upadku kapitału społecznego i kultury obywatelskiej⁵⁴. Choć praca ta stanowiła, w intencji R.D. 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* R.D. Putnam odwoływał się aż do tradycji średniowiecznych gildii kupieckich dla uzasadnienia trwałości kulturowych podstaw kapitału społecznego w północnych Włoszech, natomiast w *Samotnej grze w kręgle* postawił diagnozę zaniku kapitału społecznego w Stanach Zjednoczonych w ciągu zaledwie dwóch dekad. Jak słusznie zauważają Cezary Trutkowski i Sławomir Mandes: „w modelu skonturowanym na użytek badań we Włoszech nie do pomyslenia byłaby teza, że cnota obywatelska może zniknąć niemal z dnia na dzień, jak to R.D. Putnam próbuje zasugerować w przypadku Ameryki”⁵⁵.

2.4.2. Zaufanie a kapitał społeczny w koncepcji Francisca Fukuyamy

Dla F. Fukuyamy kapitał społeczny jest mechanizmem wyjaśniającym zależność między kulturą a gospodarką. W książce *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, uogólnia wnioski wyciągnięte z Putnamowskiej analizy północnych i południowych regionów Włoch na kultury narodowe najważniejszych gospodarek świata. F. Fukuyama wiąże poziom kapitału społecznego występujący w poszczególnych krajach ze skalą przedsiębiorstw, powstających w danym państwie. Innymi słowy, wysoki poziom kapitału społecznego, uogólnione normy zaufania i wzajemności pozwalają na powstawanie przedsiębiorstw o dużej skali, natomiast niski poziom kapitału społecznego sprzyja mniejszym strukturom w znacznej mierze opartym na rodzinie. Niski poziom kapitału społecznego nie oznacza automatycznie sytuacji całkowitego rozpadu więzi społecznych. F. 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

⁵³ Por. *ibidem*, s. 62–65.

⁵⁴ R.D. PUTNAM: *Bowling Alone: America's...*; IDEM: *Bowling Alone: The collapse and revival of American community*. New York 2000.

⁵⁵ C. TRUTKOWSKI, S. MANDES: *Kapitał społeczny...*, s. 65.

pośrednich”⁵⁶. Wykres siodłowy charakterystyczny jest dla społeczeństw o familijnym charakterze. Należy więc uściślić, iż kapitał społeczny wg F. 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 zbiorowościach cechujących się wysokim poziomem kapitału społecznego istnieje wiele grup pośredniczących pomiędzy strukturami rodziny a państwa narodowego.

Dwa kluczowe pojęcia, przy pomocy których F. 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”⁵⁷. W ramach takiej sieci mechanizmem napędzającym współpracę jest zaufanie. W ujęciu F. Fukuyamy, „zaufanie to mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie oparte na wspólnie wyznawanych normach”⁵⁸.

Zarówno pojęcie sieci jak i zaufania opiera się na akceptowanych przez jednostki normach. Kluczowym problemem jest więc ich geneza, która nie musi, jak chce tego R. Putnam, być kulturowa. W tym miejscu omawiani autorzy najbardziej się różnią, gdyż F. Fukuyama nie wskazuje na jednoznacznie egzogeniczny charakter kapitału społecznego. Poszukując źródeł norm społecznych, podkreśla, iż musimy rozróżnić normy generowane hierarchicznie (powstałe w instytucjach i narzucone jednostkom) i normy generowane spontanicznie (wskutek zdecentralizowanej, niezależnej współpracy jednostek generujących normy). Drugim wymiarem tworzenia norm jest ich racjonalny oraz irracjonalny charakter. W tym kontekście racjonalność oznacza tyle, że normy powstają wskutek celowych, rozważnych działań. To, czy są one funkcjonalne dla grupy, nie ma tutaj żadnego znaczenia. Natomiast 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: czteropolową macierz powstałą wskutek skrzyżowania tych dwóch wymiarów. Wszystkie typy norm możemy zaklasyfikować do którejś z ćwiartek⁵⁹. Jak wskazuje F. Fukuyama, „najbardziej efektywne organizacje tworzone są w obrębie społeczności wyznających te same normy etyczne. W takich społecznościach nie zachodzi konieczność rozwijania złożonych systemów i regulacji prawnych, ponieważ moralny *consensus* daje członkom społeczności podstawę do wzajemnego zaufania”⁶⁰.

⁵⁶ F. FUKUYAMA: *Zaufanie...*, s. 43.

⁵⁷ IDEM: *Wielki wstrząs. Natura ludzka a odbudowa porządku społecznego*. Przeł. H. KOMOROWSKA, K. DOROSZ. Warszawa 2000, 185.

⁵⁸ IDEM: *Zaufanie...*, s. 38.

⁵⁹ Por. IDEM: *Wielki wstrząs...*, s. 136–144.

⁶⁰ IDEM: *Zaufanie...*, s. 39.

F. Fukuyama odniósł się także do problemu zmian we współczesnej Ameryce, które wcześniej rozpatrzył R.D. Putnam. Analizując wnioski wyciągnięte z jego badań i innych autorów⁶¹, zauważa wzrost nieufności przy jednoczesnym zwiększeniu uczestnictwa w stowarzyszeniach. Poszukując przyczyn spadku zaufania w społeczeństwie amerykańskim wyróżnia wzrost: nierówności dochodów, przestępczości, liczby rozwodów oraz sekularyzacji. Większość tych czynników wiąże się ze zjawiskiem ryzyka, które jednostki ponoszą w życiu. Ten spadek zaufania nie spowodował w Ameryce obniżenia uczestnictwa w stowarzyszeniach i grupach, ale zmianie uległ ich charakter. F. 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”⁶².

2.5. Zaufanie w późnej nowoczesności

Anthony Giddens analizuje zaufanie w kontekście przejścia od przednowoczesności do późnej nowoczesności. W przednowoczesności zaufanie zakorzenione było w lokalnym kontekście. 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, dającym poczucie ciągłości i stabilności. Funkcjonowanie w małej społeczności również sprzyja zaufaniu, gdyż „lokalne milieu jest miejscem zlepionych, przepływających się relacji społecznych, których niewielki zasięg przestrzenny zapewnia trwałość w czasie”⁶³. Wierzenia religijne i związana z nimi kosmologia zapewniają dobry kontekst zaufania, gdyż „organizują je na wiele sposobów”. Zaufanie w systemie religijnym odnosi się do: wiary w porządek świata (kosmologia), w figurę bóstw lub Boga (opatrność czuwającą nad nami) i w końcu w depozytariuszy mocy nadprzyrodzonych (zaufanie wobec szamanów lub kapłanów). Dzięki wierzeniom świat społeczny nabiera cech naturalności i wiary-

⁶¹ Por. W. RAHN, J. BREM: *Individual – Level Evidence for Causes and Consequences of Social Capital*. „American Journal of Political Science” 1997, vol. 41, s. 999–1023. Za: F. FUKUYAMA: *Wielki wstrząs...*

⁶² Ibidem, s. 53.

⁶³ A. GIDDENS: *The Consequences...*, s. 101.

godności. 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 przyszłości⁶⁴.

Wraz z przejściem do nowoczesności zmienia się, zdaniem A. Giddensa, charakterystyka zaufania i jego znaczenie. Nowoczesność rozumiana jest tu jako przeniknięta i uzależniona od zaufania na wszystkich poziomach życia jednostki. W przeciwieństwie jednak do wielu teoretyków zaufania A. Giddens nie wskazuje na jego zanik lub deficyt. 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 bezpośrednich. Natomiast w nowoczesności obok zaufania do konkretnych jednostek, pojawia się także pojęcie zaangażowania pośredniego (*faceless commitment*), opierającego się na zaufaniu systemom abstrakcyjnym. Zaufanie tego typu ma charakter specyficzny, gdyż kieruje się ku procedurom technicznym i wiedzy eksperckiej, leżącej u podstaw funkcjonowania systemów. A. Giddens wskazuje, iż edukacja szkolna jest elementem socjalizacji w aurze szacunku do 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. Wynikają z tego dwie ważne kwestie. Po pierwsze, zaufanie wobec systemów może być tworzone i podtrzymywane na punktach wejścia, czyli miejscach, w których jednostka wchodzi w kontakt z funkcjonariuszami systemu abstrakcyjnego. Jednakże jednostki mają świadomość zawodności wiedzy naukowej, co stawia przed ekspertami konieczność aktywnego zdobywania i podtrzymywania zaufania wobec systemu. Jest także druga strona medalu: jednostki są od tych systemów abstrakcyjnych uzależnione, w pełni lub częściowo, nie mogą ich po prostu zignorować. Jednostki są więc do pewnego stopnia zmuszone do zaufania tym systemom. Ich funkcjonowanie jest jednak niezrozumiałe, jednostki nie mają poczucia kontroli, a jednocześnie towarzyszy temu niejednokrotnie świadomość zagrożeń, które te systemy za sobą pociągają. To utrudnia ich przedstawicielom podtrzymywanie zaufania. Muszą przekonać „klientów” o swojej fachowości i niezawodowości. Sposobem radzenia sobie z widocznymi niebezpieczeństwami jest zachowywanie potwierdzające normalność danej sytuacji. Najlepiej ilustruje to przykład personelu w samolocie, który swoim sposobem bycia potwierdza, że lot to coś oczywistego, nawet w czasie turbulencji personel zachowuje się spokojnie. Stanowi to funkcję podtrzymującą zaufanie jednostek wobec tego systemu. Każdy system abstrakcyjny składa się z jednostek. Rozważając zaufanie wobec systemów A. Giddens zwraca też uwagę na

⁶⁴ Por. ibidem, s. 104–105.

znaczenie zaufania w wiarygodność „kolegów”, przywołując tym samym Goffmanowski podział na scenę i kulisy. Także jednostki spoza systemu mogą w niektórych przypadkach nabierać zaufania w relacjach bezpośrednich: np. zaufanie do „mojego” lekarza. Te relacje stanowią czynnik ponownego zakorzenienia (*re-embedding*). „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”⁶⁵. Zaufanie wobec systemów abstrakcyjnych jest więc bezosobowym zaufaniem wobec reguł i zasad funkcjonowania tych systemów albo, jak określa to A. Giddens, nieobecnych innych. „Nieosobowe zaufanie tego typu jest rozbieżne z zaufaniem podstawowym”⁶⁶. Zaufanie do konkretnych jednostek jest nam niezbędne w normalnym funkcjonowaniu, a zaufanie do systemów nam tego nie zapewni.

Zaufanie wiąże się z nieobecnością w czasie i przestrzeni, jest sposobem radzenia sobie z wolnością innych⁶⁷. Innymi słowy, zaufanie odnosi się nie tyle do ryzyka, ile do niepewności. Dlatego też z pojęciem zaufania nierozzerwalnie łączy się wiarygodność. Tym samym zaufanie jest zakładem dotyczącym wiarygodności partnerów. „Zaufanie nie jest tym samym co wiara w wiarygodność osoby lub systemu; jest tym, co wywodzi się z tej wiary. Zaufanie jest, dokładnie mówiąc, połączeniem między wiarą i przekonaniem”⁶⁸. Biorąc pod uwagę te cechy, A. Giddens wyprawdza własną definicję: „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”⁶⁹.

Za Eriksem H. Eriksonem⁷⁰ A. Giddens przywołuje pojęcie zaufania podstawowego na poziomie życia jednostki. Zaufanie podstawowe kształtuje się we wczesnym dzieciństwie. Dziecko uczy się ufać w powrót opiekuna (najczęściej matki). Oczekiwania dziecka nie mają sprecyzowanego charakteru, a tylko stanowią ogólne odczucie, potrzebę troski i opieki. „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”⁷¹. Zaufanie podstawowe jest warunkiem wykształcenia przez jednostkę poczucia bezpieczeństwa ontologicz-

⁶⁵ Ibidem, s. 87.

⁶⁶ Ibidem, s. 120.

⁶⁷ Ibidem, s. 33.

⁶⁸ Ibidem, s. 33.

⁶⁹ Ibidem, s. 34.

⁷⁰ E.H. ERIKSON: *Dzieciństwo i społeczeństwo*. Przeł. P. HEJMEJ. Poznań 1997, s. 257–261.

⁷¹ Ibidem, s. 259.

nego, które „odnosi się do przekonania o ciągłości tożsamości większości ludzi oraz stałości otaczającego materialnego i społecznego środowiska działania”⁷². Zaufanie innym 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«”⁷³. 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 A. Giddensa porównywana do szczepionki przeciwko niepokojom egzystencjalnym. Zaufanie podstawowe wytwarza „kokon ochronny”, który pozwala brać w nawias lęki i niepokoje, które w przeciwnym wypadku doprowadziłyby jednostkę do stanu paraliżującej paniki. „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«”⁷⁴. Zaufanie stanowi więc sposób psychologicznego radzenia sobie z ryzykiem i niepewnością. Kokon ochronny ma charakter „niereczywistości”, jak ujmuje to A. Giddens. Pozwala na funkcjonowanie w obliczu zagrożeń, które mają charakter „niereczywisty”, są hipotetyczne. Ten kokon ochronny może zostać naruszony, gdy zagrożenia jednak ziszczą się. Najczęściej zostaje on odbudowany z czasem, 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 nieosobowych obiektów [...] opiera się na bardziej prymitywnej wierze w wiarygodność i opiekę jednostek ludzkich. Zaufanie wobec innych jest psychologiczną potrzebą bezustannego i powtarzającego się rodzaju”⁷⁵. Tożsamość jednostki w dobie nowoczesności staje się projektem do wypracowania, a zaufanie staje się tego warunkiem. „Zaufanie osobiste [...] jest ustanowione przez proces autorefleksji: poznanie samego siebie staje się projektem bezpośrednio związanym z refleksyjnością nowoczesności”⁷⁶. Szczególnie istotną rolę odgrywa zaufanie do innych w związkach intymnych. A. Giddens wprowadza tutaj pojęcie „czystej relacji” dla opisanego przekształceń jakim podlegają związki intymne w późnej nowoczesności. W sytuacji gdy motywacje zewnętrzne do pozostawania w związku ulegają osłabieniu, relacja staje się oparta wyłącznie na uczuciach obu stron.

⁷² A. GIDDENS: *The Consequences...*, s. 92.

⁷³ Ibidem, s. 56.

⁷⁴ IDEM: *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*. Przeł. A. SZULŻYCKA. Warszawa 2002, s. 177.

⁷⁵ IDEM: *The Consequences...*, s. 97.

⁷⁶ IDEM: *Nowoczesność...*, s. 122.

Ma ona znacznie bardziej niestabilny charakter, gdyż może zostać zerwana poprzez wycofanie się jednego z partnerów. Czysta relacja podtrzymywana jest przez partnerów dla niej samej, dla komfortu psychicznego, który daje. Gdy związek przestaje być dla jednostek źródłem wsparcia i satysfakcji, może zostać łatwo zerwany. Dla takich relacji, 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 być kontrolowane przez ustalone kody normatywne, zaufanie musi być »wygrywane«, a środki do osiągnięcia tego, to demonstracyjne ciepło i otwartość. Nasze szczególne zainteresowanie »związkami«, w sensie, który to słowo nabrało, jest wyrazem tego fenomenu⁷⁷. 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 wątpliwości. 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 podtrzymywać⁷⁸. Jest to powrót do pojęcia zaangażowania osobistego (*facework commitment*), zbudowanego na wzajemnej bliskości i intymności. Można więc spojrzeć na ten problem inaczej, z punktu widzenia teorii ryzyka. Choć A. Giddens dostrzega znaczenie ryzyka, to jednak nie próbował powiązać tych pojęć na poziomie relacji osobistych. Jednostki, ufając sobie wzajemnie, zachowują się tak, jak gdyby ryzyko nie istniało. Czysta relacja, opierająca się na bliskości partnerów, wymaga wymiany myśli i sekretów. Ta ufność jest niezbędna dla podtrzymania związku i zredukowania obaw związanych z odejściem partnera. Zaufanie w związku ma charakter wzajemny – zwiększa 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 *de facto* bliskiej nam osobie, nie powiedzielibyśmy obcej osobie, ale teraz tego się już cofnąć nie da.

Podsumowaniu teorii zaufania w ujęciu A. Giddensa powinna towarzyszyć lista stawianych jej zarzutów, te jednak kierowane są pod adresem całościowej koncepcji późnej nowoczesności. Problem polega na tym, iż trudno mówić

⁷⁷ IDEM: *The Consequences...*, s. 121.

⁷⁸ D. LUPTON: *Risk*. Oxon 1999, s. 80.

o „teorii zaufania” w ujęciu A. 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 kluczowa koncepcja zaufania nie jest spójnie przez A. Giddensa wyłożona. Zaufanie analizowane jest tutaj przede wszystkim na poziomie jednostka – jednostka i jednostka – systemy abstrakcyjne. A. Giddens wskazuje na znaczenie zaufania dla określonych sfer życia człowieka: tożsamości, bezpieczeństwa ontologicznego, systemów abstrakcyjnych i czystych relacji, następnie wskazuje na znaczenie tych elementów dla funkcjonowania społeczeństw w późnej nowoczesności. Można powiedzieć, że koncepcja zaufania służy autorowi do „rozwiązania” pewnych ogólnych problemów socjologicznych.

2.6. Socjologiczna teoria zaufania Piotra Sztompki

Prezentowane w poprzednich podrozdziałach koncepcje zaufania ujmowanego z różnych perspektyw wskazują na różnorodność stanowisk teoretycznych. P. Sztompka, tworząc przez ostatnich kilkanaście lat swoją socjologiczną teorię zaufania dążył do zbudowania zintegrowanej teorii średniego zasięgu⁷⁹. W swoim podejściu przyjął postawę: „metodycznego eklektyzmu”, polegającą na komplementarnych zastosowaniach idei pochodzących z różnych koncepcji teoretycznych⁸⁰. Pełny kształt teoria zaufania otrzymała w 1999 r. wraz z wydaniem *Trust: A Sociological Theory*. To, że P. Sztompka cały czas poszerzał swoją

⁷⁹ P. SZTOMPKA: *Vertrauen: Die Fehlende Ressource in der Postkommunistischen Gesellschaft*. „Koelner Zeitschrift für Soziologie und Socialpsychologie”. Sonderheft 1995, Nr. 35: *Politische Institutionen in Wandel*. Hrsg. B. NEDELMANN, s. 254–276; IDEM: *La fiducia nelle società post-comuniste*. Messyna 1996; IDEM: *Trust and Emerging Democracy: Lessons from Poland*. „International Sociology” 1996, vol. 1(11), s. 37–62; IDEM: *Introduzione alla teoria della fiducia*. In: *Multiculturalismo e Democrazia*. Eds. F. CRESPI, R. SEGATORI. Roma 1996, s. 49–72; IDEM: *Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych: zaufanie, lojalność, solidarność*. „Studia Socjologiczne” 1997, nr 4, s. 5–20; IDEM: *Trust, Distrust and Two Dilemmas of Democracy*. „European Journal of Social Theory” 1998, vol. 1, s. 19–32; IDEM: *Mistrusting Civility: Predicament of a Post-Communist Society*. In: *Real Civil Societies*. Ed. J.C. ALEXANDER. London 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: Cognition, Expectation, Action*. „Archives Europeennes de Sociologie” 2005, vol. 3(46), s. 432–436; IDEM: *Trust in a Globalizing Society*. In: *Cultural Change, Social Problems and Knowledge Society*. Eds. C. MARCUELLO, J.L. FANDOS. Saragossa 2006; IDEM: *New Perspectives on Trust*. „American Journal of Sociology” 2006, vol. 3(112), s. 905–919; IDEM: *Trust in Science: Robert K. Merton's Inspirations*. „Journal of Classical Sociology” 2007, vol. 2(7), s. 211–220; IDEM: *Zaufanie...*

⁸⁰ IDEM: *Zaufanie...*, s. 19.

koncepcję, widoczne jest w polskim wydaniu, uaktualnionym o nowe elementy dorobku teoretycznego autora (np. rozdział V: *Geometria zaufania*). Wielość zagadnień poruszonych przez P. Sztompkę powoduje, iż systematyczne omówienie tej pracy w całości, przekraczałoby możliwości niniejszej publikacji, więc z konieczności skupiono się na najważniejszych zagadnieniach, które stanowią trzon prezentowanej koncepcji teoretycznej.

2.6.1. Definicja zaufania

P. Sztompka łączy podejście probabilistyczne z proaktywnościowym i definiuje zaufanie jako zakład dotyczący przyszłych niepewnych działań innych ludzi.

Zufanie jako zakład dotyczący przyszłości nie ma charakteru hazardu. Bazuje raczej na określonym szacunku wiarygodności partnera. 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 P. Sztompka, „zaufanie odnosi się do działań innych osób”⁸¹, jest więc formą działania społecznego, z definicji ukierunkowanego na innych.

P. Sztompka podobnie jak N. Luhmann traktuje ryzyko w ramach dyskursu aktywności, przytaczając rozróżnienie między zaufaniem, przekonaniem i nadzieją. Przekonanie i nadzieja, podobnie jak u N. Luhmanna, zaliczane są do dyskursu bierności i fatalizmu, natomiast zaufanie związane jest ściśle z działaniem. Sam akt ufności jest formą aktywną. Ufając, podejmuję działania wobec innej osoby i tym samym wpisane w ten akt ryzyko.

Przyjęta przez P. Sztompkę definicja zaufania obejmuje także nieufność, która nie jest po prostu przeciwieństwem zaufania, ale raczej jego odwróconą formą. Ta sama definicja może odnosić się zarówno do zaufania, jak i nieufności, gdyż nieufność jest także zakładem z tą różnicą, że jego treść jest negatywna. 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 o nią odpowiednio nie zadba.

Jeśli więc, wbrew potocznemu przekonaniu, nieufność nie jest przeciwieństwem zaufania, a jedynie jego lustrzaną odmianą, to co stanowi ich przeciwieństwo? P. Sztompka wskazuje na brak zaufania, który pojmuje dwojako: jako „zawieszenie oczekiwań i działań wobec innych, którzy są potencjalnie dla nas istotni, ale o których nie mamy wyrobionego przekonania”⁸², bądź też odnosi

⁸¹ Ibidem, s. 70.

⁸² Ibidem, s. 99.

się „do przejściowej fazy w procesie budowania zaufania lub jego atrofii”⁸³. Owa dwoistość dotyczy dwóch różnych poziomów analizy: jednostkowego i systemowego. W obu przypadkach oznacza niezdolność do oceny i przyjęcia stanowiska zaufania lub nieufności. Stanowi punkt zerowy osi zaufania, między zaufaniem a nieufnością. P. 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.

2.6.2. Rodzaje zaufania

Elementarne rozróżnienie, które wprowadza P. Sztompka, dzieli zaufanie na osobowe i społeczne. 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. Z zaufaniem społecznym natomiast mamy do czynienia, kiedy objekty zaufania obejmują większą liczbę ludzi, którzy nie są bezpośrednio znani. P. Sztompka wyróżnił aż dziewięć takich rodzajów zaufania:

1. Zaufanie wobec kategorii społecznych – kierowane do przedstawicieli różnych kategorii społecznych wyróżnianych wg płci, rasy, wieku, czy statusu majątkowego. Kategoria ta jest jednak silnie związana ze stereotypami.
2. Zaufanie pozycyjne – kierowane do przedstawicieli danych ról społecznych, zawodów, 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 opierają się i nazywane są wprost zawodami zaufania publicznego oraz takie, które naszego zaufania nie wzbudzają.
3. Zaufanie do grup społecznych – kierowane jest do zbiorowości ludzi, których łączy szczególna więź.
4. 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 placówki mogą cieszyć się większym lub mniejszym zaufaniem poszczególnych grup społecznych.
5. Zaufanie proceduralne – jest to szczególna forma zaufania kierowana wobec „zinstytucjonalizowanych praktyk lub procedur”⁸⁴. Zaufanie nasze kierowane jest w istocie do tych, którzy te procedury utworzyli i stosują je. Ufamy, że sformalizowany tok postępowania zapewni nam osiągnięcie pożądanego rezultatu,

⁸³ Ibidem, s. 73.

⁸⁴ Ibidem, s. 107.

- np. nauka jako najlepsza metoda dochodzenia do prawdy. Zaufanie proceduralne można potraktować jako swoistą odmianę zaufania instytucjonalnego.
6. Zaufanie technologiczne – kierowane jest do systemów abstrakcyjnych⁸⁵, 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.
 7. Zaufanie konsumpcyjne – może być kierowane do określonego typu towarów produkowanych w danym kraju lub 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.
 8. Zaufanie systemowe – „obiettami zaufania są ogólne właściwości systemu społecznego, porządku społecznego albo ustroju”⁸⁶. Zaufanie systemowe jest kierowane do całego systemu społecznego i jego uczestników. P. Sztompka wiąże to pojęcie z koncepcją bezpieczeństwa egzystencjalnego⁸⁷ i legitymizacji⁸⁸. Każdej formie usankcjonowania odpowiada inna forma zaufania, ukierunkowana na odmienne obiekty. Wydaje się rozsądne dookreślenie go i rozszerzenie nie tylko na całość struktur społecznych, ale także na jego funkcjonalne subsystemy.
 9. Zaufanie uogólnione – jest specyficzną formą zaufania, kierowaną ku innym, których nie znamy. P. Sztompka wskazuje także, iż uogólnione zaufanie można odnieść do koncepcji impulsu moralnego, który rozumie jako skłonność do zaufania.

Obok wyszczególnionych powyżej obiektów zaufania P. Sztompka wymienił także wtórne obiekty. Zagadnienie to wiąże się z koncepcją zaufania zapośredniczonego J. Colemana, 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”⁸⁹. 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 specyficzną logiką. 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 za-

⁸⁵ Por. A. GIDDENS: *The Consequences...*, s. 27.

⁸⁶ P. SZTOMPKA: *Zaufanie...*, s. 109.

⁸⁷ Por. A. GIDDENS: *The Consequences...*; E. ERIKSON: *Dzieciństwo...*

⁸⁸ M. WEBER: *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Przeł. D. LACHOWSKA. Warszawa 2002, s. 23–25.

⁸⁹ P. SZTOMPKA: *Trust: A Sociological...*, s. 47.

ufania nie wywiązały się ze swoich zobowiązań. Na poziomie systemowym agendy takie pełnią więc funkcję uwiarygodniającą. Dopóki 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 przeanalizować jak rodzi się zaufanie i jak podlega erozji. Poszczególne kategorie obiektów zaufania układają się w hierarchiczny ciąg od zaufania osobistego po systemowe. Pytanie, które pojawia się w tym kontekście dotyczy kierunku budowy lub destrukcji zaufania: od systemu przez instytucje, po role i osoby je pełniące, czy odwrotnie. Odpowiedź nie jest łatwa choćby z tego względu, że przenoszenie się zaufania z jednego poziomu na drugi wcale nie musi zaistnieć. Możliwe jest, rozpowszechnione w populacji zaufanie do systemu demokratycznego przy wyraźnie rozgraniczonej nieufności do polityków. Wydaje się jednak, że jednostki poszukują pewnej zgodności ontologicznej i na dłuższą metę niewiarygodność polityków musi negatywnie odbić się na zaufaniu systemowym.

2.6.3. Oczekiwania towarzyszące zaufaniu

P. Sztompka przyjął, iż esencją zaufania są oczekiwania w nie wpisane: „W mojej koncepcji sprawa jest jednoznaczna: akt zaufania wynika z pewnych oczekiwań, uprawdopodobniających korzystne dla nas działanie partnera. Liczę, że będzie uczciwy, więc pożyczam mu pieniądze”⁹⁰. Tym samym to nie przedmiot zaufania (pożyczenie pieniędzy) stanowi istotę tego aktu, lecz moje oczekiwania dotyczące działań partnera (zwrot pożyczki). Bazując na koncepcji B. Barbera⁹¹, P. Sztompka podzielił je na ogólne kategorie oczekiwań⁹²:

1. Oczekiwania efektywnościowe – dotyczą „instrumentalnych właściwości działań podejmowanych przez innych”⁹³:
 - a) regularności, przewidywalności, stałości, ciągłości, konsekwencji działań innych,
 - b) uwagi, koncentracji na działaniu,
 - c) zasadności działania, sensowności działań,
 - d) skuteczności, kompetencji, dyscypliny, efektywności, dokładności.

⁹⁰ IDEM: *Komentarz autora do recenzji*. „Studia Socjologiczne” 2001, nr 2(161), s. 104.

⁹¹ B. BARBER: *The Logic and Limits...*, s. 9 i n.

⁹² Lista oczekiwań formułowana przez P. Sztompkę podlegała przemianom wraz z rozwojem koncepcji. Ogólne kategorie pozostały bez zmian, różnice dotyczą wylistowań konkretnych oczekiwań. Por. P. SZTOMPKA: *Prolegomena...*, s. 96; IDEM: *Zaufanie...*, s. 122–128. W niniejszej pracy skorzystano z najnowszej wersji kategorii oczekiwań.

⁹³ IDEM: *Zaufanie...*, s. 122.

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 powiernicze⁹⁴ – 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.

Prezentowane oczekiwania ułożone są hierarchicznie zgodnie z logiką rosnącego ryzyka niespełnienia. 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”. Funkcjonują one 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 podważone⁹⁵. Pragnienie uwagi ze strony partnera też jest mało ryzykowne, natomiast oczekiwanie sensowności już bardziej, gdyż nie wszyscy działają racjonalnie. Najbardziej wymagające są oczekiwania kompetencji i skuteczności, gdyż osób kompetentnych jest zdecydowanie mniej niż racjonalnych.

Oczekiwania aksjologiczne wraz z powierniczymi bywają nazywane miękkimi. Wiążą się one z większymi wymaganiami niż efektywnościowe, gdyż odnoszą się do moralności obiektów zaufania. Osób prawych jest jednak mniej niż kompetentnych, co czyni oczekiwanie moralności mniej prawdopodobnym niż profesjonalizmu. Jednakże w porównaniu z pozostałymi oczekiwaniami aksjologicznymi zakładanie moralności jest najmniej ryzykowne. Oczekiwanie życzliwości jest bowiem silniejsze niż moralności. Nie każdy, kto postępuje uczciwie musi być nam przychylny. Jeszcze bardziej ryzykownym założeniem jest oczekiwanie prawdomówności, gdyż „kłamstwo i oszustwo to dość powszechne ludzkie

⁹⁴ R. Dahrendorf określa je jako reprezentacyjne, a B. Barber jako powiernicze. Por. B. BARBER: *The Logic and Limits...*

⁹⁵ P. SZTOMPKA: *Zaufanie...*, s. 123.

przywary”⁹⁶. Najsilniejsze oczekiwania aksjologiczne odnoszą się do lojalności, sprawiedliwości i uczciwości.

Oczekiwania powiernicze również zaliczane są do oczekiwań miękkich. Różnią się od aksjologicznych nie tyle stopniem, co uszeregowaniem priorytetów. W ramach oczekiwań aksjologicznych spodziewamy się, że jednostki będą kierowały się własnym interesem, przestrzegając jednocześnie zasad moralnych. Oczekiwania powiernicze obejmują specyficzny zakres, kiedy spodziewamy się, iż nasze interesy będą priorytetowe dla innych, którzy w określonych sytuacjach przedłożą dobro nasze nad swoje⁹⁷. Oczekiwania powiernicze są silniejsze od aksjologicznych, gdyż altruistów jest mniej niż ludzi moralnych, rośnie więc prawdopodobieństwo niespełnienia naszych oczekiwań. P. Sztompka nazywa tę formę zaufania, opartą o oczekiwania powiernicze, zaufaniem roszczeniowym, a spełnienie tych oczekiwań – wiarygodnością opiekuńczą. Oczekiwania powiernicze również ułożone są hierarchicznie, gdyż bezinteresowność jest słabszym założeniem niż miłość.

W przypadku zaufania oczekiwania twarde są bardziej racjonalne niż miękkie. Odwrotna logika rządzi wyrażaniem nieufności. Najbardziej racjonalne jest założenie, 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, gdyż przecież nie wszystkie jednostki postępują amoralnie. Najsilniejszą formą nieufności jest powątpiewanie w racjonalność i przewidywalność innych.

P. Sztompka wprowadza także rozróżnienie na słabe i mocne formy tych oczekiwań. W formie słabej odnoszą się one tylko do postępowania partnera względem nas (oczekuję, że partner będzie wobec mnie uczciwy), natomiast w postaci mocnej stanowią rozszerzenie 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.

Rozważając zagadnienie oczekiwań wobec partnera, trzeba zauważyć, iż zawsze są one spersonalizowane. Oczekiwania kierowane wobec przedstawicieli odmiennych ról społecznych mogą różnić się znacząco. Nasze wymagania wobec przyjaciela mają najczęściej charakter aksjologiczny lub powierniczy, natomiast jego kompetencja ma dla nas mniejsze znaczenie. Wobec jednostek wykonujących niektóre zawody spodziewamy się przede wszystkim efektywności, oczekiwania twarde, np. od pilota samolotu, choć w stosunku do przedstawicieli innych zawodów, kierujemy oczekiwania zarówno miękkie jak i twarde, np. do lekarza. Pytania wyłaniające się w tym kontekście dotyczą zależności między pozycją społeczną powiernika zaufania a oczekiwaniami, które kieruje wobec obdarzanych tym zaufaniem.

⁹⁶ Ibidem, s. 125.

⁹⁷ P. Sztompka przywołuje tutaj pojęcie „spolegliwości” w rozumieniu Kotarbińskiego.

2.6.4. Szacowanie wiarygodności

W swym eklektycznym podejściu P. Sztompka łączy rozumienie zaufania jako działania z pojmowaniem zaufania jako bazującego na kryteriach epistemologicznych. R. Hardin krytykuje takie połączenie, uważając, że jest ono mylące⁹⁸. Trzeba jednak przyznać, że zarzut ten nie jest w pełni trafny, gdyż P. Sztompka kryteria epistemologiczne wprowadza na poziomie szacowania wiarygodności partnera, co określa jako jeden z filarów zaufania (obok impulsu i kultury zaufania). Tym samym nie powtarza założeń R. Hardina redukujących zaufanie do wiarygodności, a jedynie traktuje ją jako podbudowę działań, gdyż zakładu dotyczącego działań innych nie czynimy w ciemno, ale na podstawie mniej lub bardziej niezawodnych kryteriów.

P. Sztompka wyróżnił trzy podstawowe kategorie wiarygodności: inferowaną, immanentną i kontekstową⁹⁹. W początkowej wersji teorii występowały tylko dwa typy wiarygodności, natomiast w najnowszym wydaniu pojawiła się także wiarygodność inferowana, która jest dowodem na ambicje P. Sztompki dążącego do stworzenia teorii zaufania obejmującej wszystkie liczące się koncepcje. Tym samym została podjęta próba uwzględnienia koncepcji R. Hardina zaufania jako zawierania się korzyści¹⁰⁰. O wiarygodności partnera można wnioskować pośrednio (inferować) na różne sposoby. Najprostszym, jest deklaracja słowna, zapowiadająca intencje i działania partnera. Zawodność obietnic wynika z tego, że partner może kłamać lub nie mieć obiektywnych możliwości do jej spełnienia. Lepszym sposobem upewnienia się o wiarygodności partnera jest projekcja jego interesu. Analizując go, można racjonalnie kalkulować opłacalność wiarygodnego zachowania naszego partnera. Jeśli relacja jest dla obdarzanego zaufaniem korzystna, to zyski z jednorazowego nadużycia zaufania są mniejsze niż te, które płyną z długofalowej współpracy. Gdy relacja ma charakter jednorazowy, obdarzany zaufaniem nie ma interesu w podtrzymywaniu długofalowej wiarygodności. Projekcja interesu odnosi się też do problemu reputacji. Jednostka, która zawiedzie zaufanie, może stracić „dobre imię”, które samo w sobie stanowi bardzo cenny zasób. Pomimo więc potencjalnych strat partner może być wiarygodny by nie stracić reputacji, która jest cenniejsza niż chwilowe straty. Ocena wiarygodności oparta o projekcję interesu nie jest niezawodna, gdyż partner niekoniecznie musi dokonać takiej analizy własnej sytuacji lub też nieznanne nam czynniki mogą zmieniać kontekst sytuacyjny i kalkulację.

Znajomość charakteru partnera jest kolejnym elementem w szacowaniu jego wiarygodności. Charakter rozumiany jako pewna stała, konsekwentna skłon-

⁹⁸ R. HARDIN: *Zaufanie...*, s. 41.

⁹⁹ We wcześniejszych pismach wymieniane były tylko 2 kategorie, kryteria wiarygodności inferowanej zostały dodane w najnowszej wersji teorii. Por.: IDEM: *Prolegomena...*, s. 98; IDEM: *Zaufanie...*, s. 153–217.

¹⁰⁰ Por. R. HARDIN: *Trust...*, s. 173–200.

ność do zachowywania się w określony sposób, pozwala na predykcję zachowań niezależnie od kontekstu sytuacyjnego. Tak rozumiany charakter obejmuje także poziom instytucjonalny, gdyż poszczególne placówki mają swoje długofalowe strategie postępowania. Wiarygodność instytucji jest nie mniej istotna niż jednostki, a konsekwencja w działaniu jest elementem budowania wizerunku na wszystkich poziomach. Ocena wiarygodności na podstawie charakteru jednostki czy instytucji również nie jest niezawodna, gdyż zawsze może się zdarzyć, że działanie wobec nas będzie wyjątkiem w stosunku do dotychczasowych praktyk. Problem pojedynczego odstępstwa P. Sztompka przedstawia także w postaci skazy na charakterze: czy pojedynczy akt partnera w przeszłości, sprzeczny z jego późniejszymi działaniami, powinien być brany zawsze pod uwagę jako niezbywalny, czy też późniejsze czyny mogą zmazać pamięć o tamtym? Biorąc pod uwagę zasadę niesymetryczności zaufania, że łatwiej zaufanie stracić niż zyskać, można przyjąć, iż pamięć o wiarołomnym zachowaniu może utrzymywać się przez bardzo długi czas.

Podobnie pełniona przez partnera rola pozwala na oczekiwanie stosownych konsekwencji w sposobie postępowania. Wielość ról pełnionych przez jednostkę utrudnia ocenę wiarygodności ze względu na różny stopień ich istotności dla jednostki¹⁰¹. Jednak współcześnie centralną pozycję w więźce ról zajmuje rola zawodowa, stąd też intuicyjne zaufanie do przedstawicieli pewnych profesji najczęściej jest zasadne.

Wiarygodność immanentna ma charakter bardziej bezpośrednich wskazówek, dostępnych empirycznie obserwatorowi. P. Sztompka wyróżnia kryteria podstawowe: reputację, aktualne osiągnięcia i wizerunek oraz pochodne: rekomendacje i referencje. „Reputacja to po prostu zapis przeszłych uczynków oraz cech jednostki, które można na podstawie tych uczynków wywnioskować”¹⁰². Im dłuższy okres działań partnera jest nam znany, z tym większą pewnością możemy szacować jego wiarygodność. 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 ma charakter rutynowy i bezrefleksyjny. Reputacja, jako ciąg działań partnera, może być dostępna bezpośrednio dzięki znajomości jego dokonań lub też pośrednio dzięki opinii i doświadczeniu innych osób. Odwołujemy się wtedy do rekomendacji i referencji. Rekomendacje to opisy działań partnera, np.: biografie, opowieści, relacje świadków¹⁰³, natomiast referencje mają mniej bezpośredni charakter. Mogą przybierać postać różnych elementów np. długotrwała działalność, związanie danej osoby z firmą lub instytucją cieszącą się prestiżem,

¹⁰¹ P. SZTOMPKA: *Socjologia. Analiza społeczeństwa*. Kraków 2002, s. 117–121.

¹⁰² IDEM: *Zaufanie...*, s. 166.

¹⁰³ Ibidem, s. 168.

przynależność do elity towarzyskiej lub znajomość ze znanymi ludźmi, świadectwa, certyfikaty, dyplomy, nagrody świadczące o osiągnięciach i dokonaniach jednostki. Zarówno rekomendacje jak i referencje stanowią formę zaufania za pośredniczonego, a zaufanie do partnera zależy od stosunku do pośredników udzielających rekomendacji i gwarancji. Reputacja nie stanowi, co prawda, pewnej gwarancji dla aktu zaufania, jest jednak najpewniejszym spośród kryteriów immanentnych, gdyż jest budowana długotrwanie.

Granica między działaniami bieżącymi, a reputacją zależna jest od kontekstu. Jeśli środowisko cechuje się dużą zmiennością, osiągnięcia sprzed roku mogą stanowić już element reputacji, jeśli zaś środowisko ma charakter stabilny budowanie reputacji może być procesem długotrwałym, a działania sprzed roku niemal wpisują się w aktualne inicjatywy. 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 przeszłych dokonań są niedostępne lub wzięte w nawias. Są też bardziej zawodne niż szacunki oparte na długotrwałej praktyce, gdyż niekoniecznie przekładają się na stałą linię działania. „Dlatego – jak wskazuje P. Sztompka – cenniejszym źródłem oceny wiarygodności przez prezentację w działaniu są sytuacje, gdy prezentacja taka następuje seriami, powtarzalnie i możemy ją obserwować przez pewien czas”¹⁰⁴. Szacowaniu wiarygodności na podstawie bieżących osiągnięć służą np. okresy próbne, egzaminy, testy itp.

Najbardziej zawodną formą kryteriów immanentnych jest opieranie się na wizerunku partnera, a więc na cechach obserwowalnych bezpośrednio. W tym wypadku uwagę będzie zwracać 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, ale także 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 i wykorzystywane akcesoria: biżuteria, zegarki, buty, torebki itp. świadczące o statusie materialnym. Na wizerunek partnera składają się także jego maniery, kultura osobista, takt, 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, o czym świadczy rozkwit agencji PR. Dla organizacji miejscem szczególnie wrażliwym są tzw. punkty wejścia, a więc przestrzenie, gdzie jednostki z zewnątrz wchodzi w kontakt z organizacją: okienka w bankach i urzędach, infolinie, a także strony internetowe.

¹⁰⁴ Ibidem, s. 178.

Od zachowania jednostek będących w tych punktach wejścia w dużym stopniu zależy poziom zaufania wobec instytucji. Elementami wizerunku są też siedziby firm: luksusowo urządzone biura, sale czy też marmurowe posadzki mają na celu wzbudzenie zaufania partnerów.

Szczególnym elementem wizerunku są cechy społeczno-demograficzne jednostek. Jak zauważa P. Sztompka, w grę wchodzi tu także uprzedzenia i stereotypy obecne w danym społeczeństwie. Przynależność do grup etnicznych nie cieszących się wiarygodnością może prowadzić do wycofania zaufania już na samym początku relacji. Oczywiście obcość, pochodzenie etniczne zawsze mają pewien wpływ na szacowaną wiarygodność, ze względu na zasadę większej gotowości do zaufania wobec osób ze znanego nam kręgu kulturowego. Trzeba jednak mieć świadomość relatywności tych ocen i statusu opiniującego. Osoby pochodzące z różnych środowisk mogą w odmienny sposób uwiarygodnić swój wizerunek. Reputacja gwarantująca zaufanie kumpłi z celi nie pomoże nam w uzyskaniu zaufania pracodawcy na wolności.

Choć wymienione kryteria immanentne różnią się stopniem pewności to wszystkie podatne są na nadużycia. Najmniej skomplikowane jest manipulowanie 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 osiągnięć¹⁰⁵, 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 automatyczne jej egzekwowanie. Bezpośrednie wymuszenie zobowiązań możliwe jest dzięki zastosowaniu sankcji. Mogą łatwiej je stosować jednostki posiadające jakąś władzę nad partnerem, natomiast te które jej nie posiadają 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. Ich istnienie – nadzorujące działania jednostek i instytucji – stanowi kontekst, w którym łatwiej jest zaufać dzięki zmniejszeniu potencjalnych strat w przypadku niewiarygodności partnera oraz możliwości wprowadzenia dyscypliny. Pojęcie agend wywołuje skojarzenia z instytucjami, takimi jak: Rzecznik Praw Konsumenta, Rzecznik Praw Obywatelskich, nadzór bankowy i wiele innych niezależnych organów kontrolnych

¹⁰⁵ Por. *ibidem*, s. 180.

i odwoławczych. Jednakże agendy takie mogą mieć także charakter nieformalny np. rodzina, grono koleżeńskie.

Podobną funkcję 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 prawną egzekucją i sankcjami. P. 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.

Inną postacią wiarygodności immanentnej jest dobrowolne ograniczanie możliwości działania, polegające na rezygnacji partnera ze zwykłego poziomu wolności. W tym kontekście P. Sztompka mówi, że partner „pali za sobą mosty” lub „wiąże sobie ręce”¹⁰⁶. 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, która otwiera przed małżonkami inne możliwości w przypadku nadużycia zaufania. Innymi słowy, rezygnacja z intercyzy zwiększa naszą wiarygodność względem partnera.

Kontekst też ma wpływ na wiarygodność partnera. Czynniki sytuacyjne zwiększające wiarygodność partnerów to: jednakowa definicja sytuacji, relacja odbywająca się w niewielkich zbiorowościach umocnionych silnymi, gęstymi więziami, uświęcony charakter miejsca, okoliczności wymuszające wiarygodność pod groźbą natychmiastowych sankcji (np. ruch uliczny) oraz możliwość wyboru partnera.

Jak łatwo dostrzec P. Sztompka nie kopiuje rozwiązań z zakresu teorii racjonalnego wyboru, a raczej stara się je wkomponować w swój model wyjaśniający, gdzie szacowanie wiarygodności jest, jak to już było powiedziane, jednym z trzech filarów zaufania. Kolejnym jest pewien rys osobowościowy, indywidualna skłonność jednostki do zaufania. P. Sztompka nawiązuje bezpośrednio do koncepcji „impulsu zaufania” Jamesa Q. Wilsona¹⁰⁷. W tym ujęciu nie jest on czymś wrodzonym, lecz raczej kształtuje się wskutek pomyślnych doświadczeń socjalizacyjnych związanych z zaufaniem. Zaufanie podstawowe wywodzi się z przeświadczenia niemowlęcia, że opiekun powróci i troska będzie mieć charakter ciągły. Zaufanie podstawowe jest więc nie tyle świadomym aktem zaufania, ile nieartykułowanym impulsem. Wraz z rozwojem jednostki nawarstwienie się pozytywnych doświadczeń prowadzi będzie do wytwarzania się i umacniania tego impulsu. Impuls zaufania nie jest jedynym czynnikiem, na podstawie któ-

¹⁰⁶ Por. Ibidem, s. 206.

¹⁰⁷ J.Q. WILSON: *The Moral Sense*. New York 1993. Za: P. SZTOMPKA: *Zaufanie...*, s. 142.

rego jednostki opierają swoją decyzję, 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 nieufności¹⁰⁸. Koncepcja ta jest nawiązaniem do dorobku teorii kapitału społecznego. W ramach kultury zaufania rozpowszechniona jest reguła wzajemności, więc od jednostki oczekuje się, że będzie ufała partnerowi. Oczywiście kultura zaufania nie eliminuje oszacowania wiarygodności, ale raczej działa na zasadzie domniemania: każdy jest traktowany jako potencjalnie wiarygodny. Odwrotnie jest w kulturze nieufności, gdzie z góry zakłada się niewiarygodność partnera. Kultura zaufania nie ma również charakteru determinującego wybory dokonywane przez jednostki. Każdy z tych filarów wpływa na decyzję jednostki dotyczącą zaufania, a sam akt zaufania nie opiera się wyłącznie na którejś z postaw. Słabością tego rozwiązania jest niemożność określenia, jak wielki wpływ na decyzję jednostki o zaufaniu wywierają poszczególne czynniki.

2.6.5 „Stawanie się” kultury zaufania

Wymieniona powyżej koncepcja kultury zaufania jest elementem autorskim w koncepcji P. Sztompki. Choć termin ten występuje już w teoriach kapitału społecznego, to P. Sztompka osadza go na zupełnie innym podłożu teoretycznym, zaczerpniętym wprost ze swojej koncepcji stawania się społeczeństwa¹⁰⁹. Model eksplanacyjny stawania się społeczeństwa obejmuje poziom podmiotowy, poziom zdarzeń (*praxis* społecznej), poziom strukturalny oraz tradycję (strukturalne skutki wcześniejszej *praxis*). Kultura zaufania wpisana została przez P. Sztompkę w ten właśnie schemat. Tradycja zaufania bądź nieufności stanowi kontekst, w którym jednostki podejmują zakłady dotyczące zaufania. Może to więc być atmosfera nieufności jak w Montegrano¹¹⁰, która czyni potencjalne zakłady dotyczące wiarygodnego zachowania innych jeszcze bardziej ryzykownymi. Niemniej, najbardziej istotne znaczenie dla tworzenia się kultury zaufania mają możliwości strukturalne, do których P. Sztompka zaliczył: spójność normatywną, trwałość porządku społecznego, przejrzystość organizacji społecznej, swojskość środowiska społecznego i odpowiedzialność zarówno osób jak i instytucji. W takich warunkach strukturalnych działają podmioty, które posiadają wyposażenie ułatwiające (bądź nie) wykorzystywanie możliwości strukturalnych występujących w danym społeczeństwie. Główne elementy wskazane

¹⁰⁸ We wcześniejszych pracach P. Sztompka posługiwał się pojęciem „kultura nieufności”, które później zastąpił pojęciem „kultura cynizmu”. Por. R. STIVERS: *Culture of Cynicism*. Oxford 1994.

¹⁰⁹ P. SZTOMPKA: *Society in Action: The Theory of Social Becoming*. Cambridge–Chicago 1991.

¹¹⁰ E.C. BANFIELD: *The Moral Basis of a Backward Society*. New York 1958.

przez P. Sztompkę to nastroje społeczne i kapitał zbiorowy. „Nastroje społeczne, powstające jako zbiorowy rezultat osobowościowych syndromów ufności lub podejrzliwości charakteryzujących duże grupy członków społeczeństwa, mogą pobudzać lub hamować krystalizowanie się kultury zaufania”¹¹¹. Nastroje sprzyjające rozwijaniu się kultury zaufania to: aktywizm, optymizm, orientacja na przyszłość, wysokie aspiracje, zorientowanie na sukces i impuls zaufania. Natomiast elementy będące kapitałem zbiorowym, które wspierają powstanie kultury zaufania to: zamożność, pewność zatrudnienia, mnogość pełnionych przez aktorów ról społecznych, władza, edukacja, sieci kontaktów społecznych, silna rodzina oraz wiara w Boga¹¹². Kiedy członkowie społeczeństwa dysponują wysokimi zasobami, zyskują poczucie bezpieczeństwa wynikające z mnogości możliwości i łatwości kompensowania strat, stają się bardziej skłonni do okazywania innym zaufania.

Te możliwości strukturalne i wyposażenie podmiotów występujące na tle tradycji historycznej prowadzą do wytworzenia się społecznego fenomenu, jakim jest kultura zaufania lub nieufności. Powstająca struktura staje się tłem dla kolejnego cyklu, w którym wymienione procesy ponownie współoddziałują. Kultura zaufania tworzona jest ciągle, bezustannie „staje się”.

2.6.6. Funkcje zaufania i funkcjonalne substytuty zaufania

Tego, że zaufania nie należy rozpatrywać jedynie pozytywnie, jako pożądanego stanu, dowiódł już D. Gambetta¹¹³. P. Sztompka wskazuje, iż zasadnie jest ufać tym, którzy są tego godni, tak samo jak nie ufać tym, którzy są tego niegodni. Taką sytuację określił jako koherencję zaufania. Tym samym 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 zaufania¹¹⁴. Zaufanie może więc być funkcjonalne lub dysfunkcjonalne, zarówno dla jednostek jak i zbiorowości. Zaufanie pozwala jednostkom na innowacyjne działanie, wyzwala energię, obniża niepewność, redukuje ryzyko, sprzyja działaniu na rzecz wspólnego dobra, zwiększa zakres wolności jednostki. Może także zaowocować w postaci np. zaufania odwzajemnionego; stajemy się wtedy beneficjentami zaufania, zmniejsza się stopień kontroli naszych działań, możemy otrzymywać większą liczbę informacji, dóbr,

¹¹¹ P. SZTOMPKA: *Zaufanie...*, s. 291.

¹¹² Więcej o znaczeniu religii dla powstawania kapitału społecznego i zaufania: R. ZUKOWSKI: *Social Capital and Challenges of Development in Latin America and East Central Europe*. Warszawa 2007.

¹¹³ Por. D. GAMBETTA: *Mafia: the price of distrust*. In: *Trust: Making and Breaking...*; IDEM: *The Sicilian Mafia*. Cambridge, Mass 1993.

¹¹⁴ J.C. COLEMAN: *Foundations...*, s. 99.

wsparcia, możemy łatwiej pozyskiwać zaufanie innych na zasadzie rekomendacji, ale także dzięki uczestnictwu w nowych sieciach zaufania, możemy stać się beneficjentami zaufania na innych płaszczyznach. Ufność prowadzi także do wykształcenia się pewnych postaw osobowościowych, które są z nią skorelowane: samodzielności, optymizmu, poczucia kontroli. Na poziomie grupowym zaufanie umożliwia powstawanie sieci relacji i wzbogaca istniejące. Sprzyja komunikacji, nawiązywaniu współpracy, 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. Tym samym jego miejsce zajmują substytuty, które spełniają podobne funkcje. W tym kontekście P. Sztompka wymienia: podejście opatrnościowe, korupcję, przejmowanie funkcji nadzorczej agend społecznych przez jednostki (prywatyzację kontroli), nadmierne wykorzystywanie regulacji prawnych, gettoizację, postawy paternalistyczne (prowadzące do poparcia rządów silnej ręki) oraz eksternalizację zaufania poza własną grupę.

2.7. Ryzyko i zaufanie – koncepcje i zależności¹¹⁵

2.7.1. Przeciwieństwo zaufania

Przyglądając się definicjom zaufania, można zauważyć, iż wielu autorów dostrzegło związek zaufania z niepewnością skutków w przyszłości. Wystarczy przypomnieć definicje J. Colemana i P. Sztompki, by dostrzec analogie¹¹⁶. Ujęcie P. Sztompki posłuży w dalszym toku analiz do określenia cech definicyjnych i funkcji terminu zaufanie. Należy wyróżnić jego dwa elementy: po pierwsze, 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 wskazuje się nieufność

¹¹⁵ Podrozdział niniejszy przedstawiony został w formie artykułu na konferencji: *Nowoczesność–ponowoczesność. Społeczeństwo Obywatelskie w Europie Środkowej i Wschodniej*. Nałęczów 13–15 V 2007 r.

¹¹⁶ Szczegółowy wykaz definicji zaufania czytelnik znajdzie w: P. SZTOMPKA: *Zaufanie...*, s. 70.

(*distrust*)¹¹⁷. Nie ufam X, więc mu nie pożyczę książki, dokonuję więc także 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 awers i rewers tego samego działania. Nieufność to po prostu zaufanie ze znakiem minus, czy jak ujmuje to P. Sztompka – lustrzane odbicie zaufania¹¹⁸.

P. Sztompka jako przeciwieństwo zaufania wyróżnia brak zaufania (*mistrust*), twierdząc, że „będzie się ono odnosić do neutralnej sytuacji, kiedy zarówno zaufanie jak i nieufność są zawieszane. Oznacza to brak jasnych oczekiwań, jak również wahanie na temat zaangażowania. Używam pojęcia braku zaufania do oznaczenia tymczasowej, przejściowej fazy w dynamice budowania zaufania lub niszczenia zaufania”¹¹⁹.

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, powodującą, iż stan braku zaufania jest stosunkowo rzadki, krótkotrwały i przejściowy.

Natomiast A. Giddens również zauważa, że nieufność nie jest przeciwieństwem zaufania¹²⁰. Jego zdaniem nieufność „wobec systemów abstrakcyjnych oznacza sceptycyzm lub aktywnie negatywną postawę wobec twierdzeń eksperckich, które zawiera system”¹²¹, w przypadku jednostek zaś oznacza powątpiewanie w integralność przejawianą przez działania innych. Nieufność, jak określa ją A. 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”¹²². Brakiem takiego zaufania jest stan opisywany jako egzystencjalny *angst* albo strach. Podobieństwem między koncepcją A. Giddensa a „brakiem zaufania” wg P. Sztompki jest pewna niezdolność do funkcjonowania, brak poczucia ciągłości i stabilności rzeczywistości.

W swoisty sposób definiuje zaufanie N. Luhmann. Jego koncepcja 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 tym przypadku nie rozważamy alternatyw, jesteśmy przekonani, że rzeczy pozostaną takimi jakie są. Zatem decydując się na zaufanie ponosimy, częściową przynajmniej, odpowiedzialność w obliczu niepowodzenia, gdyż jest ono skutkiem naszej decyzji. A. Giddens twierdzi, iż rozróżnienia te nie są do końca trafne, gdyż zaufanie jest pewnym typem przeko-

¹¹⁷ IDEM: *Trust. A Sociological...*, s. 26.

¹¹⁸ Ibidem, s. 26.

¹¹⁹ Ibidem, s. 26.

¹²⁰ A. GIDDENS: *The Consequences...*, s. 36.

¹²¹ A. GIDDENS: *Nowoczesność...*, s. 99.

¹²² Ibidem, s. 99–100.

niania¹²³. Sam N. Luhmann zresztą przyznaje, iż zaufanie i przekonanie nie są opozycjami, a raczej należąc do tej samej rodziny pojęć, są blisko spokrewnione, a w pewnych sytuacjach wręcz zamienne. Czym więc jest brak zaufania w teorii N. Luhmanna? Nieobecność zaufania prowadzi do wycofania aktywności, redukuje zakres możliwości racjonalnego działania i może prowadzić do kurczenia się systemu i to nawet poniżej poziomu jego reprodukcji¹²⁴. N. 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 A. Giddensa), a zaufanie odnosi się do relacji interpersonalnych, można twierdzić, iż sytuacja wycofania zaufania przedstawiona przez N. Luhmanna przypomina sytuację uogólnionej nieufności opisaną w ramach teorii kapitału społecznego¹²⁵.

2.7.2. Zaufanie a ryzyko

Zaufanie jest najczęściej traktowane jako mechanizm redukcji ryzyka. Jak stwierdza P. 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”¹²⁶. Paradoks ów wskazuje także na odmienny problem. Jeśli zaufanie stanowi sposób radzenia sobie z ryzykiem, powinno je zmniejszać. Innymi słowy, ryzyko przyjęcia postawy zaufania powinno być niższe. W istocie N. Luhmann twierdzi, że zaufanie jest potrzebne tylko wtedy, gdy potencjalne straty przeważają zyski. Wydaje się, że takie wyjaśnienie najlepiej sprawdza się w sytuacji zrutyinizowanego zaufania. Osłabianie ryzyka poprzez przyjmowanie postawy zaufania w nowych transakcjach i interakcjach społecznych pozwala nam radzić sobie z dynamiczną rzeczywistością, która sama z siebie jest nieprzewidywalna. Ryzyko to należy zlekceważyć. „Lekceważysz je, ponieważ jest bardzo mało prawdopodobne, ale także dlatego, że nie wiesz co innego zrobić”¹²⁷. 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 boskich”. A. Giddens twierdzi, iż w nowoczesności ryzyko zastępuje znane z wcześ-

¹²³ Ibidem, s. 32.

¹²⁴ N. LUHMANN: *Familiarity...*, s. 104.

¹²⁵ M. ROGACZEWSKA: *O kulturze...*, s. 226.

¹²⁶ P. SZTOMPKA: *Trust. A Sociological...*, s. 32.

¹²⁷ N. LUHMANN: *Familiarity...*, s. 97.

niejszych epok pojęcie losu (fortuny). N. Luhmann zaś dokonuje pojęciowego rozróżnienia między ryzykiem i niebezpieczeństwem. Ryzyko podejmuje się, niebezpieczeństwa zaś biernie oczekuje. Ryzyko jest skutkiem naszych własnych decyzji i działań, zaś niebezpieczeństwo to efekt nieprzewidzianych kolei losu.

Zdaniem A. Giddensa ryzyko i zaufanie przeplatają się¹²⁸. „Zaufanie zakłada świadomość ryzyka w świetle niepewnych skutków i przez to służy minimalizacji troski dotyczącej potencjalnego ryzyka”¹²⁹. Szczególną uwagę poświęca A. Giddens zaufaniu podstawowemu, które nieodłącznie wiąże się z bezpieczeństwem ontologicznym. Zaufanie podstawowe stanowi swoisty kokon ochronny wobec nieprzewidzianych i niepożądanych zdarzeń w przyszłości¹³⁰. 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”¹³¹. 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”¹³². 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. Tym samym w tym miejscu rozważań można zaprezentować propozycję ich rozwiązania. Ryzyko i zaufanie nierozzerwalnie związane są z działaniem. Problem wstrzymania się jest zatem bardziej złożony. Wielokrotnie to dynamika zdarzeń zachodzących w otaczającym świecie wymusza na nas działania. Niepodjęcie działania jest skutkiem pewnej decyzji, lecz sam proces jej podejmowania jest już działaniem. Innymi słowy symboliczne pozostanie w domu nie jest wcale wycofaniem 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 jakąś niepewnością. Niepewność może być niedostrzegana – co N. Luhmann nazywa przekonaniem, oraz uświadamiana, co jest cechą charakterystyczną ryzyka.

¹²⁸ A. GIDDENS: *The Consequences...*, s. 35.

¹²⁹ D. LUPTON: *Risk...*, s. 78.

¹³⁰ A. GIDDENS: *Nowoczesność...*, s. 51–60.

¹³¹ N. LUHMANN: *Familiarity...*, s. 100.

¹³² *Ibidem*, s. 100.

Ryzyko i zaufanie są więc przeciwnymi końcami osi działania. Tym samym ryzyko jest przeciwieństwem zaufania. Brak działania rzeczywiście może wynikać z pewnej niemożności jego podjęcia, prowadząc do egzystencjalnego strachu, niezdecydowania i wątpliwości. Nasze bycie w świecie wymaga jednak od nas aktywności, a ta nierozzerwalnie 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 przeplatają się (jak mówi A. Giddens). Każde nasze działanie rozpina się między tymi dwoma skrajnościami. Wspomniany wcześniej paradoks zaufania nie jest więc tak sprzeczny jak na to wygląda, gdyż element ryzyka jest zawsze wpisany w zaufanie.

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

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

Rozdział 3

Miejsce i rola przedsiębiorców w społeczeństwie

3.1. Kształtowanie się warstwy prywatnych przedsiębiorców na przestrzeni dziejów

Opisanie przedsiębiorców, zarówno drobnych jak i wielkich, wymaga przesłania genealogii tej klasy społecznej, która w Polsce przechodziła odmienną drogę niż opisywane przez Charlesa Wrighta Millsa¹ dawne klasy średnie. Świat przedsiębiorcy był odmienny z przyczyn historycznych. W skrócie przekształcenia, jakim ta grupa podlegała, można ująć w trzech fazach: drobnomieszczańskiej, która kształtowała się w czasach zaborów i funkcjonowała w okresie międzywojennym; prywatnej inicjatywy, by użyć określenia z epoki, czyli tych właścicieli zakładów i warsztatów, którym udało się przetrwać w okresie socjalizmu, oraz prywatnych przedsiębiorców powracających wraz z początkiem transformacji.

Owa periodyzacja ma charakter czysto porządkowy, gdyż lata 1945–1948 to czas przejściowy, kiedy właściciele przedsiębiorstw nadrabiali straty poniesione w czasie II wojny światowej, a dopiero pod koniec 1947 r. ich funkcjonowanie poddane zostało wyraźnym represjom administracyjnym. Opanowane podczas okupacji metody funkcjonowania w niesprzyjającym środowisku (nie zawsze legalne) pozwoliły części tej grupy przetrwać nawet w czasach największych represji. Podobnie pojawienie się dzisiejszej grupy przedsiębiorców sięga okresu stanu wojennego, a zwłaszcza ustawy M. Wilczka z 1988 r. Tym razem również nabyte w okresie wcześniejszym kompetencje umożliwiały sukces w gospodarce wolnorynkowej bądź stawały się swoistym handicapem.

Historyczna pozycja mieszczaństwa była w Polsce bardzo słaba. „Łyki nie mają nic do rzeczy” – to znane hasło najlepiej chyba ilustruje miejsce mieszczaństwa na drabinie stratyfikacyjnej. „Polityczną specyfikę historii Polski określiło

¹ C.W. MILLS: *Białe kołnierzyki. Amerykańskie klasy średnie*. Przeł. P. GRAFF. Warszawa 1965.

uprzywilejowanie interesów szlachty i oligarchii arystokratycznej, dyskryminacja mieszczaństwa i poddaństwo chłopów, a także słabość władzy wykonawczej². Wraz z kształtowaniem się demokracji szlacheckiej, wśród różnych uprawnień nadawanych ziemiaństwu przez kolejnych władców Polski, znalazły się też przywileje antymieszczańskie. Zostały one nadane wraz z prerogatywami nieszawskimi w 1454 r., a potwierdzone przywilejem piotrkowskim z 1496 r. Tym samym mieszczaństwo nie mogło nabywać ziemi poza miastem. Wprowadzono też taksy wojewodzińskie³ oraz zakaz importu i eksportu towarów za granicę przez mieszczańskie miasta. Nadane przywileje blokowały wszystkie te czynniki, które w zachodnich krajach prowadziły do rozwoju i rozkwitu miast. W efekcie mieszczaństwo polskie nie mogło stanowić przeciwwagi dla rosnącego w siłę ziemiaństwa. Brak silnej monarchii, która na podstawie sojuszu budowałaby ustroj absolutny w opozycji do szlachty, też był czynnikiem przyczyniającym się do marginalizacji mieszczaństwa. Jeśli dodać do tego cezurę rzeki Łaby, która dzieliła Europę na Zachodnią – kapitalistyczną oraz Wschodnią – feudalną, wyłania się pełny obraz sytuacji społeczno-ekonomicznej mieszczańskich ziem polskich.

To jednak nieco uproszczony obraz. „Uciec do miasta, aby tam oddychać powietrzem jego wolności, innymi słowy zostać mieszczańcem, to było dla setek tysięcy zależnej od pana ludności wiejskiej tyle, co uzyskanie praw politycznych. Miejskie obywatelstwo było w pewnym momencie na tyle silne, że mieszczaństwo nawet nie interesowało się specjalnie sprawami obywatelstwa narodowego, pozostawiając je dobrze urodzonym. »Mieszczańcem« to obywatel średniowiecznej polis rządzącej się swym prawem magdeburskim, chełmskim czy to lubeckim, prowadzącej księgę w niemieckim języku tego prawa, w odróżnieniu od łaciny czy polskiego, języków Rzeczypospolitej szlacheckiej⁴. Pozostawienie spraw politycznych szlachcie miało dalekosiężne skutki dla mieszczańskich miast. Szlachta nie mieszkała w miastach, tylko w dworach wiejskich. Tam też właśnie koncentrowało się życie polityczne. Jeżeli w krajach Europy Zachodniej miasta stają się centrami życia polityczno-ekonomicznego, tak w Polsce znajdują się one na jego marginesie. Brak silnego mieszczaństwa i szlachty zamieszkującej miasta musiały zaowocować zacofaniem cywilizacyjnym. Warunki życia w mieście były na tyle złe, że gdyby nie stały dopływ ludności w postaci zbiegłych chłopów, miastom groziłoby systematyczne wymieranie.

² K. JASIECKI: *Elita biznesu w Polsce. Drugie narodziny kapitalizmu*. Warszawa 2002, s. 49.

³ Oznaczało to w praktyce ustalanie cen na towary rzemieślnicze przez wojewodów.

⁴ J. KURCZEWSKI: *Od mieszczaństwa do klas średnich*. W: *Biznes i klasy średnie. Studia nad etosem*. Red. J. KURCZEWSKI, I. JAKUBOWSKA-BRANIECKA. Warszawa 1994, s. 6.

3.1.1. Okres zaborów

Henryk Domański twierdzi, że: „upadek państwa przerwał będące w zaczątku, procesy formowania się stanu miejskiego, jego emancypacji ekonomicznej i politycznej”⁵. Wraz z zaborcami przyszło nie tylko załamanie gospodarcze, ale również nawrót stosunków feudalnych. „Polacy pozbawieni własnej państwowości w okresie kształtowania się gospodarki rynkowej znaleźli się w grupie społeczeństw niedoinwestowanych, umiejscowionych na podrzędnych miejscach w międzynarodowym podziale pracy. Utrata niepodległości i rozbiory przerwały też zapoczątkowaną w końcu XVIII w. akumulację kapitału i spowodowały dezorganizację rynku wewnętrznego, bankructwa banków i manufaktur”⁶. W niniejszej pracy nie ma miejsca na omówienie różnic między zaborami, dość wspomnieć, że sytuacja mieszczan w zaborze pruskim przypominała warunki panujące na Zachodnie, a w zaborze rosyjskim mieszczaństwo nadal rozwijało się stosunkowo wolno.

Rozpad feudalnego porządku społecznego przebiegał na ziemiach polskich już w okresie zaborów. O ile, z jednej strony – stosunki feudalne petryfikowały strukturę społeczną, marginalizując warstwę mieszczańską, to z drugiej – oparty o stowarzyszenia cechowe porządek społeczny w miastach dawał ich mieszkańcom stabilną pozycję. „Wraz z rozpadem feudalnej struktury stanowej i narastaniem stosunków kapitalistycznych następowały istotne zmiany w sytuacji społeczno-ekonomicznej tych grup zawodowych. Zniesiony został monopol produkcji i wprowadzono swobodę wykonywania profesji”⁷. XIX stulecie to czas tworzenia się i różnicowania wewnętrznego drobnomieszczaństwa *sensu stricto*⁸. Stosunki kapitalistyczne sprzyjały wzrostowi liczebnemu tej grupy.

⁵ H. DOMAŃSKI: *Spółczeństwa klasy średniej*. Warszawa 1994, s. 187.

⁶ K. JASIECKI: *Elita biznesu...*, s. 50.

⁷ S. KOWALSKA-GLIKMAN: *Drobnomieszczaństwo polskie XIX i XX w. w świetle badań historycznych*. W: *Drobnomieszczaństwo w strukturze i świadomości społecznej*. Red. Z. ZAGÓRSKI. „Acta Universitatis Wratislaviensis”, No 881. Wrocław 1988, s. 69–70.

⁸ Prace traktujące o drobnomieszczaństwie XIX i pocz. XX wieku na ziemiach polskich: E. KACZYŃSKA: *O drobnomieszczaństwie ziem polskich w XIX i na początku XX wieku*. „Dzieje Najnowsze” 1976, nr 1, s. 91–116; IDEM: *Mieszczaństwo*. W: *Przemiany społeczne w Królestwie Polskim 1815–1864*. Red. W. KULA, J. LESKIEWICZOWA. Warszawa 1979; R. KOŁODZIEJCZYK: *Burżuazja polska XIX i X wieku. Szkice historyczne*. Warszawa 1979; IDEM: *Miasta, mieszczaństwo, burżuazja w Polsce XIX w. Szkice i rozprawy historyczne*. Warszawa 1979; J. HENSEL: *Burżuazja warszawska drugiej połowy XIX w. w świetle akt notarialnych*. Warszawa 1979; S. KOWALSKA-GLIKMAN: *Pojęcie drobnomieszczaństwa i jego miejsce w strukturze społecznej*. W: *Dzieje burżuazji w Polsce. Studia i materiały*. T. 2. Red. R. KOŁODZIEJCZYK. Wrocław 1980; IDEM: *Warszawskie drobnomieszczaństwo – podatnicy opłaty klasycznej w połowie XIX w.* W: *Dzieje burżuazji w Polsce*. T. 3. Red. R. KOŁODZIEJCZYK. Wrocław 1983; S. KOWAL: *Drobnomieszczaństwo w Wielkopolsce i na Pomorzu w latach 1875–1914*. W: *Dzieje burżuazji w Polsce*. T. 3...; *Drobnomieszczaństwo XIX i XX wieku*. T. 1. Red. S. KOWALSKA-GLIKMAN. Warszawa 1984; I. IHNATOWICZ: *Burżuazja warszawska*. Warszawa 1972; K. ZIENKOWSKA: *Sławetni i urodzeni. Ruch polityczny mieszczaństwa w dobie Sejmu Czteroletniego*. Warszawa 1976.

Drobnomieszczaństwo zajmowało średnie pozycje na drabinie stratyfikacyjnej społeczeństwa wczesnokapitalistycznego. Z jednej strony – sąsiadowało z klasą robotniczą, z drugiej zaś – z właścicielami dużych zakładów produkcyjnych, wydobywczych lub zajmujących się handlem na znacznie większą skalę. Jeśli przyjmujemy obiektywne kryteria podziału, to „drobnomieszczaństwo wyróżnia się spośród innych klas i warstw społeczeństwa kapitalistycznego tym, że posiada własny warsztat pracy i osobiście uczestniczy w procesie produkcji, niekiedy przy pomocy członków rodziny, najmniej siły roboczej zatrudnionej w określonym wymiarze. Warstwa ta operuje stosunkowo niewielkim kapitałem, a uzyskany dochód zabezpiecza w zasadzie reprodukcję prostą”⁹. Takie nakreślenie granic drobnomieszczaństwa obejmuje przede wszystkim rzemieślników i właścicieli małych zakładów wytwórczych.

Nakreślenie granic drobnomieszczaństwa to jedno, a zróżnicowanie wewnętrzne tej grupy to zupełnie inna kwestia. Jeśli brać pod uwagę status majątkowy, to najniższe grupy drobnomieszczan (uliczni handlarze, domokrążcy) znajdowały się na równi z niewykwalifikowanymi robotnikami i z ledwością mogły przeżyć z tego, co zarobiły. Na szczycie zaś tej hierarchii znajdowali się ci przedstawiciele drobnomieszczaństwa, którzy mieli dochód pozwalający na inwestowanie w rozwój swojego zakładu. Z całą pewnością zatrudniali pracowników najemnych, jednakże ich liczba wahała się w zależności od branży. W całym szeregu kategorii pośrednich trwał nieustający proces awansu i degradacji. „Świat »drobnomieszczaństwa« obejmował w tym ujęciu sklepikarzy i kamieniczników, właścicieli warsztatów rzemieślniczych i zakładów usługowych, majstrów cechowych, handlarzy, ludzi żyjących z lichwy, faktorów pośredniczących w kupnie i sprzedaży, właścicieli dorożek, furmanów, węglarzy, domokrążców, traczy, szwaczki, krawcowe, modniarki – przedstawiciele wszystkich tych kategorii pracowali na własny rachunek”¹⁰.

Nie tylko drobnomieszczaństwo było stosunkowo słabo rozwinięte na ziemiach polskich. Podobnie rzecz miała się z burżuazją, która właściwie istniała wyłącznie w Kongresówce, podczas gdy w zaborze Pruskim patrycjat stanowili Niemcy oraz Żydzi. „Strukturalną konsekwencją podporządkowania ziem polskich priorytetem zaborców stał się niski poziom urbanizacji i uprzemysłowienia i towarzysząca temu zjawisku słabość miast i upośledzenie warstwy mieszczańskiej – niedorozwój klasy średniej i burżuazji w XIX i XX w.”¹¹.

Na tle krajów europejskich byliśmy opóźnieni w procesach budowy społeczeństwa kapitalistycznego. Nie tylko dominacja szlachecko-feudalnych stosunków na tym zaciążyła. Brak własnej państwowości powodował nie tylko niejednorodny rozwój różnych obszarów ziem polskich, ale także „hasła zbrojnej

⁹ S. KOWALSKA-GLIKMAN: *Drobnomieszczaństwo polskie XIX i XX w...*, s. 73.

¹⁰ H. DOMAŃSKI: *Spółeczeństwa klasy...*, s. 183.

¹¹ K. JASIECKI: *Elita biznesu...*, s. 51.

walki o niepodległość odciągały znaczną część społeczeństwa od etosu mieszczańskiego. Mieszczanstwo polskie pozostało na marginesie, bez idei stymulujących działania, bez aspiracji i potrzeb na miarę ducha kapitalizmu¹². Zamiast dominacji etosu klasy średniej można było obserwować hegemonię ziemiaństwa. „Awersję do handlu i rzemiosła czuło się najbardziej w kręgach drobnomieszczanstwa o pochodzeniu szlacheckim¹³. Taki klimat nie sprzyjał rozwojowi tej warstwy, choć na przestrzeni XIX stulecia możemy obserwować jej stały wzrost liczebny.

3.1.2. Dwudziestolecie międzywojenne

I wojna światowa spowodowała znaczny spadek liczebności mieszczaństwa wskutek fizycznego ubytku ludności. Równocześnie nakłada się na to częściowa migracja części tej warstwy o korzeniach niemieckich, choć ludność wyznania mojżeszowego pozostała bardzo licznie reprezentowana wśród drobnych właścicieli.

„Należy przypomnieć, iż szacunki dotyczące tzw. ludności drobnomieszczkańskiej [...] dla końca okresu zaborowego (1914 r.) i okresu międzywojennego wykazują generalny spadek liczebny tej ludności w globalnej strukturze klasowo-warstwowej¹⁴. Niewielki wzrost, który rozpoczął się zaraz po I wojnie światowej został przerwany kryzysem ekonomicznym przełomu lat 20. i 30. Następnie ponownie nastąpił wzrost gospodarczy i towarzyszący mu rozrost kategorii kupców i rzemieślników. „Według Janusza Żarnowskiego ludność drobnomieszczkańska w 1914 r. (łącznie z nieliczną burżuazją o 2–3 procentowym udziale) zamieszkująca późniejszy obszar Polski międzywojennej stanowiła około 4-milionową zbiorowość, tj. 15,3% w ogólnej strukturze klasowo-warstwowej ludności tych ziem, w 1921 r. – około 3 mln, tj. 11,8%, w 1931 r. – około 3,4 mln, tj. 10,6%, a w 1938 r. – 4,1 mln, tj. 11,8%¹⁵. Zasadniczo jednak sytuacja drobnomieszczkaństwa nie uległa zmianie po odzyskaniu niepodległości. „Drobne mieszczaństwo polskie jest wciąż jeszcze [...] odłamem społeczeństwa o dosyć nieokreślonym obliczu [...] nie zdołało ono jeszcze po wojnie odrobić skutków wielkiego zaniedbania rozwoju miast, rzemiosła i handlu. Na zachodzie kraju stosunki rozwijały się na ogół w kierunku, w którym dokonywała się ewolucja w okresie przedwojennym. Natomiast w innych dzielnicach zdrowy stan średni wytwarzał się z wielkim trudem, mimo że wielki przemysł tylko w ograniczo-

¹² H. DOMAŃSKI: *Spółcześnieśćwa klasy...*, s. 187.

¹³ *Ibidem*, s. 189.

¹⁴ Z. ZAGÓRSKI: *Skład i miejsce drobnomieszczkaństwa w strukturze społecznej współczesnej Polski*. W: *Drobnomieszczkaństwo w strukturze...*, s. 42.

¹⁵ *Ibidem*, s. 42. Por. J. ŻARNOWSKI: *Spółcześnieśćwa Drugiej Rzeczypospolitej 1918–1939*. Warszawa 1973, s. 32.

nym stopniu przystępował do współzawodnictwa z drobną produkcją na rynku lokalnym, natomiast pośrednictwo we wszystkich dziedzinach przynosiło znaczne korzyści. Polska jest krajem o szczególnie rażącej rozpiętości wszystkich cen hurtowych i detalicznych, a zwłaszcza cen na ziemiopłody u producenta i na rynku miejskim. Na tych »nożycach cen« prosperuje z natury rzeczy drobne mieszczaństwo [...] drobna przedsiębiorczość szukając dla siebie miejsca w ramach ustroju wielkokapitalistycznego musi rozporządzać udoskonalonymi metodami pracy. Rzemieślnik nie może poprzestać na rutynicznym przygotowaniu o charakterze praktycznym, tym bardziej że często bywa zmuszany do podjęcia wysiłków na terenie dotychczas nie znanym jego rodzinie¹⁶.

Ze względu na niejednorodność narodowo skład tej warstwy, używano wówczas nazwy drobnomieszczaństwo. Było ono niejednorodne nie tylko pod względem narodowościowym czy nawet majątkowym. Problem jest nieco bardziej skomplikowany, gdyż przedstawiciel tej samej profesji znajdował się w różnych miejscach drabiny stratyfikacyjnej w Warszawie, i w małym prowincjonalnym miasteczku pogrążonym w marazmie gospodarczym. Różnice pomiędzy dzielnicami też nie pozostały bez konsekwencji. Ziemie dawnego zaboru pruskiego i ziemie dawnego zaboru rosyjskiego znajdowały się w skrajnie odmiennej sytuacji gospodarczej czy infrastrukturalnej, ale także różniły się sposobem myślenia i prowadzenia interesów.

Klasy średnie, mieszczaństwo, burżuazja nie stanowiły w okresie międzywojennym szczególnie wpływowej warstwy ani w wymiarze politycznym, ani ideologicznym. Powodem tej sytuacji było zarówno zapóźnienie gospodarcze Polski, dominacja ziemiaństwa w sferze ekonomicznej, jak i panowanie określonych wzorców osobowościowych. Natomiast w klasach średnich pojawiła się warstwa inteligencji, która w części, wywodząc się ze spauperyzowanej arystokracji, również podtrzymywała etos szlachecki. Sytuacji nie poprawiał także fakt, że „środowiska gospodarcze charakteryzowała niewielka spoiistość wewnętrzna i niski prestiż spowodowany m.in. poczuciem obcości narodowej i kulturowej części burżuazji i drobnomieszczaństwa. W II Rzeczypospolitej były to jedyne wielkie kategorie społeczne, w których Polacy nie mieli większości¹⁷. Silne zróżnicowanie etniczne elit biznesu tłumaczy zależności historyczne, ale także duży udział kapitału obcego i zaangażowanie państwa w gospodarkę. Stąd w nielicznej grupie ludzi utrzymujących się z prowadzenia działalności gospodarczej Polacy stanowili mniejszość, szczególnie w przypadku wielkiego kapitału. Tym samym w świadomości społecznej nie mogły wykształcić się pozytywne wzorce osobowe roli kupca i kapitalisty.

¹⁶ S. RYCHLIŃSKI: *Zależność procesów demokratyzacji kultury od dynamiki społecznej*. W: IDEM: *Wybór pism*. Warszawa 1976, s. 182–183.

¹⁷ K. JASIECKI: *Elita biznesu...*, s. 52.

3.1.3. II wojna światowa

Proces wyrównywania różnic narosłych przez ponad wiek został przerwany wybuchem II wojny światowej. Wojna ta przyniosła znacznie więcej zmian w strukturze ludnościowej społeczeństwa polskiego niż poprzednia. W pierwszym rządzie doprowadziła do liczebnej redukcji drobnomieszczaństwa i burżuazji. Zwłaszcza zaś polityka eksterminacji narodu żydowskiego, stanowiącego przed wojną sporą część mieszczaństwa, doprowadziła do praktycznej eliminacji znacznej jego części. Przede wszystkim „powstały nowe rodzaje drobnych przedsiębiorstw prowadzone przez ludzi pochodzących z innych klas i warstw nie posiadających ani właściwych kwalifikacji, ani tradycji tych zawodów. Był to więc szczególnie rodzaj drobnych zakładów, pozostających najczęściej w kolizji z obowiązującym prawem, różnego rodzaju »lewe interesy« działające na zasadzie obchodzenia prawa, przekupstwa urzędników niemieckich lub przedstawicieli władz, obliczone na doraźny i szybki zysk itp. Wytworzyły się wtedy nowe wzory działalności i drobnych zakładów, które utrzymywały się także potem po wojnie”¹⁸. Kolejnym ważnym dla tej warstwy skutkiem wojny było przejęcie władzy przez PPR i wprowadzenie autorytarnego socjalizmu. „Przebieg wojny spowodował zatem rzadkie w tej skali wyniszczenie i osłabienie klas posiadających, które bardzo ułatwiło ich likwidację we wczesnym okresie wprowadzania nowego ustroju”¹⁹. Dodatkowo powstał wykreowany przez propagandę wizerunek kupca-spekulanta, czy wręcz szabrownika, który żeruje na ludziach i z założenia działa na szkodę państwa. W trakcie wojny doszło więc do znacznego przekształcenia obrazu prywatnej przedsiębiorczości, gdyż *homines novi* tego okresu pochodzili z niższych segmentów struktury społecznej, a najbogatsi spośród nowych wojennych przedsiębiorców skażeni byli w oczach ogółu przez kolaborację.

3.1.4. Okres PRL-u

Okres od II wojny światowej do 1989 r. nie jest czasem jednolitym dla przedsiębiorczości. W zależności od sytuacji gospodarczej i politycznej w Polsce stosunek władz do prywatnych przedsiębiorców zmieniał się wraz z rytmem nadawania i odbierania swobód. Juliusz Gardawski proponuje podział tego okresu na cztery fazy: okres powojennego otwarcia na prywatną przedsiębiorczość, czasy stalinowskiego totalitaryzmu w polskiej wersji, okres autorytarnego socjalizmu obejmujący, jego zdaniem, czasy Gomułki i Gierka oraz fazę przejściową rozpoczynającą się od stanu wojennego do przełomu w 1989 r.²⁰

¹⁸ J. SZCZEPAŃSKI: *Zmiany w strukturze klasowej społeczeństwa polskiego*. W: *Przemiany społeczne w Polsce ludowej*. Red. A. SARAPATA. Warszawa 1965, s. 42.

¹⁹ K. JASIECKI: *Elita biznesu...*, s. 54.

²⁰ J. GARDAWSKI: *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczypospolitej*. Warszawa 2001, s. 9–21.

Powojenny entuzjazm odbudowy państwa, a także trudna sytuacja gospodarcza skłoniły władze do pozostawienia prywatnej inicjatywy, która bardzo szybko regenerowała się. „W 1946 r. w sektorze prywatnym poza rolnictwem pracowało 920 tys. osób a rok później już 1 050 tys., została także odbudowana organizacyjna struktura rzemiosła”²¹. Ten okres względnej swobody gospodarczej związany był z procesem konsolidacji władzy, który kończą wybory w styczniu 1947 r. i powołanie Sejmu Ustawodawczego.

W planach była już stopniowa likwidacja tej kategorii poprzez uspołecznianie drobnych zakładów produkcyjnych i handlowych. „W nowej koncepcji państwa, indywidualną przedsiębiorczość i sektor prywatny traktowano jako »przeżytki wcześniejszych formacji«, które mogły jedynie przejściowo i w niewielkim zakresie, uzupełniać własność państwową i spółdzielczą”²². Po bardzo krótkim okresie liberalizacji przyszedł czas walki z prywatnymi przedsiębiorcami, przejawiający się np. w bitwie o handel. W efekcie handel został zdominowany przez przedsiębiorstwa państwowe i *quasi*-spółdzielnie. Upaństwowionych zostało także wiele małych i średnich zakładów produkcyjnych: stolarni, warsztatów rzemieślniczych, masarni, drobnych zakładów przetwórczych. Prywatne przedsiębiorstwa były też obciążane domiarami, których wielkość urzędnik sam ustalał, czyli podatkiem od nieujawnionych dochodów. W ten sposób władza zdobyła nowe narzędzie do walki z prywatną przedsiębiorczością. Część przedsiębiorców została w ten sposób zmuszona do wstąpienia do spółdzielni lub przechodziła do szarej strefy, prowadząc działalność niezarejestrowaną. Efektem tych zabiegów było zmniejszenie się liczby drobnomieszczañstwa z 6% w 1947 r. do 1,2% w 1955 r.²³

Odwilż 1956 r. przyniosła pierwsze odwrócenie tej tendencji. Wzrost nie był jednakże równomierny, a raczej skokowy. Zresztą charakterystyczny dla całego tego okresu jest rytm – dwa kroki naprzód, jeden w tył, gdyż zawsze po krótkim rozluźnieniu restrykcji w okresie trudności gospodarczych, powracały one ponownie po ustabilizowaniu się sytuacji. Innymi słowy, kolejne kryzysy – zwłaszcza ekonomiczne, przynosiły wzrost liczby prywatnych przedsiębiorców. Było to spowodowane liberalizacją stanowiska państwa wobec przedstawicieli tej warstwy i ujawnianiem się ukrytej, podskórnej przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość nigdy nie rodzi się na życzenie władz, trudno więc oczekiwać, że samo przyzwolenie wywoła wysp samodzielnych inicjatyw. Mamy tutaj do czynienia z ujawnianiem się przedsiębiorców, którzy wcześniej działali w ukryciu. „Krótkie okresy względnej liberalizacji dla inicjatywy prywatnej, kończyły się zwykle polityką preferującą sektor publiczny, jak w latach siedemdziesiątych, gdy

²¹ *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*. Red. J. GARDAWSKI. Warszawa 2013, s. 34.

²² K. JASIECKI: *Elita biznesu...*, s. 53–54.

²³ *Drobnomieszczañstwo w strukturze i świadomości społecznej*. Red. Z. ZAGÓRSKI. „Acta Universitatis Wratislaviensis”, No 881. Wrocław 1988, s. 7; *Rzemieślnicy i biznesmeni...*, s. 34–35.

upaństwowiono małe zakłady [...] oraz drobny przemysł terenowy, które miały zastąpić wielkie przedsiębiorstwa państwowe”²⁴.

Z czasem okazało się, że prywatnej inicjatywie nie tylko nie grozi zniknięcie w ustroju komunistycznym, ale nawet sytuacja taka jest dla niej korzystna. Tym samym stała się ona funkcjonalnym elementem systemu socjalistycznego i była prawdopodobnie jednym z czynników pozwalających na jego długie istnienie. Nieracjonalna gospodarka nakazowo-rozdzielcza nie była w stanie zaspokoić wielu potrzeb społecznych i tę właśnie lukę wykorzystywała grupa drobnych przedsiębiorców. „Istotą przedsiębiorczości negatywnej jest umiejętność wykorzystywania niewydolności gospodarki oficjalnej i uzupełnienia jej braków poprzez działalność gospodarczą co najmniej na granicy legalności”²⁵. Jako że popyt niemal zawsze przewyższał podaż, grupa ta nie tylko osłonięta była od rywalizacji i niebezpieczeństwa bankructwa, jakie za sobą pociąga rynek, ale była wręcz najbogatszą grupą społeczną. „Największym paradoksem jest fakt, że zbiorowość przez cały czas zagrożona w podstawach swojego bytu przez panującą ideologię i system polityczny była – średnio rzecz biorąc – najlepiej sytuowanym materialnie segmentem struktury społecznej w Polsce. W porównaniu z inteligencją, pracownikami umysłowymi niższego szczebla i kategoriami robotniczymi, reprezentanci polskiego biznesu – jako całość mieli zawsze największe zarobki i dochody, pozwalające na utrzymanie stosunkowo najwyższej stopy życiowej”²⁶.

J. Gardawski dowodzi, że taka sytuacja doprowadziła do wykształcenia się wśród prowadzących wówczas prywatną działalność gospodarczą postawy „ostrożnie zaradnej”²⁷. Systematyczne uwalnianie możliwości działalności prywatnej i na powrót jej ograniczanie doprowadziło do sytuacji, gdzie przedsiębiorcy prowadzili swoją działalność bardzo ostrożnie, tak by nie rozwinąć jej nadmiernie. Widoczny sukces prywatnego przedsięwzięcia nieuchronnie zwróciłby uwagę urzędników. Ta szczególna przezorność w połączeniu z makroekonomiczną sytuacją prywatnej inicjatywy, która często nie miała konkurencji i działała w gospodarce niedoboru, zniechęcała do podejmowania ryzyka jak i wdrażania innowacji. Tym samym zdecydowało to o porażce, jaką poniosła ta warstwa (licząc ogólnie) wraz z powrotem do gospodarki kapitalistycznej. Ostrożna zaradność nie oznaczała więc gotowości do silnej konkurencji, ale do takiego układania się z urzędnikami, poprzez spryt lub przekupstwo, by przetrwać opresję ze strony państwa. Jest to więc okres przedsiębiorców, którzy niekoniecznie są samodzielni. J. Gardawski wskazuje, że szkołą przedsiębiorczości

²⁴ K. JASIECKI: *Elita biznesu...*, s. 59.

²⁵ A. BUCHNER-JEZIORSKA: *Prace z pogranicza w społeczeństwie polskim. Przykład Polski*. „Studia Socjologiczne” 1989, nr 4. Za: J. KURCZEWSKI: *Od mieszczaństwa...*, s. 9.

²⁶ H. DOMAŃSKI: *Spółczesność klasy...*, s. 194.

²⁷ J. GARDAWSKI: *Powracająca klasa...*, s. 12–14.

była „turystyka handlowa”²⁸. Szczególnie zintensyfikował się ten proces w latach siedemdziesiątych, kiedy zwiększyła się możliwość wyjazdów zagranicznych, w tym także do państw spoza bloku wschodniego. Prosty schemat „zabierania na handel” produktów kosmetycznych, ubrań czy kryształów był doskonalony przez zwielokrotnienie transakcji, np. zakup produktów z Turcji, które znów z zyskiem można było sprzedać w Austrii. Obok zaradności wyjazdu takie uczyły też konieczności łamania prawa dla osiągnięcia korzyści majątkowych.

Wspomniana już dekada Gierka stanowiła też okres pewnego rozluźnienia (w pierwszej połowie) i wprowadzenia nowych możliwości (w drugiej). Zniesienie domiarów w połączeniu z wprowadzeniem karty podatkowej stworzyło korzystniejsze warunki dla funkcjonowania szeroko rozumianych przedsiębiorstw. Co więcej, pogorszenie sytuacji ekonomicznej nie sprzyjało zaostrzeniu ograniczeń. Wtedy też wprowadzone zostały nowe szanse w postaci możliwości otwierania w Polsce filii przedsiębiorstw zagranicznych (1976) i spółek z o.o. z udziałem kapitału zagranicznego²⁹.

Co się tyczy wewnętrznego zróżnicowania tej warstwy, to nie zniknęły dysproporcje majątkowe, wbrew dążeniom egalitarnego w swym zamierzeniu ustroju socjalistycznego. „Funkcjonowali w nim z jednej strony potentaci na miarę możliwości dopuszczalnych przez system polityczno-prawny »realnego socjalizmu«, którzy w sprzyjających warunkach zbliżaliby się do klasy wyższej w Anglii czy Niemczech. Z drugiej zaś strony byli tam furmani, właściciele magli, punktów repasacyjnych i taksówkarze przypominający graniczne kategorie między starą klasą średnią a klasami niższymi. Były to liczne i najmniej efektywne warstwy prywatnej inicjatywy, o swoistym kolorycie, zwłaszcza w małych i lokalnych ośrodkach”³⁰.

Stopniowe wprowadzanie coraz większych swobód owocowało nie tylko rozkwitem tej warstwy społecznej, ale także zapewniało jej coraz lepszą sytuację. Możliwość zakładania tzw. spółek polonijnych, otwieranych przez obcokrajowców polskiego pochodzenia, przynosiło dla systemu polityczno-prawnego skutki funkcjonalne: wpływ dewiz i obcego kapitału, ale również dysfunkcjonalne: firmy te sprowadziły także kapitalistyczny sposób myślenia oparty o kalkulację zysków i strat, dążenie do zysku i bogacenia się, słowem ducha kapitalizmu, typowego dla klasy średniej na Zachodzie.

Jeśli przyrzeć się zróżnicowaniu branżowemu prywatnej inicjatywy, to można zauważyć pewien rys szczególny. Oprócz okresu tużpowojennego dominuje w jej składzie rzemiosło, a kupiectwo znajduje się w szczytkowej postaci. W owych okresach zapalania „zielonego światła dla prywatnej inicjatywy”³¹

²⁸ Ibidem, s. 14–15.

²⁹ M. BAŁTOWSKI: *Gospodarka socjalistyczna w Polsce*. Warszawa 2009, s. 276. Za: *Rzemieślnicy i biznesmeni...*, s. 38.

³⁰ H. DOMAŃSKI: *Spoleczeństwa klasy...*, s. 195.

³¹ Por. M. BAŁTOWSKI: *Gospodarka socjalistyczna...*, s. 274.

zezwalano na rozwój zakładów produkcyjnych (rzemieślniczych) i usługowych, przede wszystkim transportowych, ale też i innych. Szczególnie zaś poszukiwane były usługi remontowe. Chcąc określić charakter tej warstwy, trzeba przyznać, że był on robotniczy. Większość jej przedstawicieli nie miała za sobą przedwojennej tradycji i nie była wyspecjalizowana w świadczonych usługach, o kwalifikacjach zawodowych już nie mówiąc. Niemal wszystkie te zakłady były jednoosobowe lub prowadzone przy pomocy członków rodziny. Wśród osób zajmujących się handlem dominowali właściciele sklepów prywatnych, dystansujący posiadaczy punktów na targowiskach czy trudniących się handlem okrężnym. Do tego doliczyć trzeba jeszcze tzw. agentów, czyli innymi słowy, prywatnych kupców funkcjonujących pod egidą spółdzielczości jako sprzedawcy „Ruchu” i „Społem”³².

Na obrzeżach warstwy drobnomieszczańskiej znajdziemy osoby pracujące po godzinach, bez rejestrowania działalności, nielegalnie. Takie dorabianie do pensji było dość pospolite i trudno dziś oszacować, jak wiele osób zdecydowało się na taką formę zarobkowania. Można także wyróżnić pracowników sezonowych: „taksówkarzy pólétatowych” i „luzaków” – osoby wożące klientów samochodami prywatnymi, za opłatą, bez rejestrowania tej działalności, tzw. badyłarzy sprzedających kwiaty, „cinkciarzy” nielegalnie sprzedających walutę, osoby handlujące złotem przemyconym ze Związku Radzieckiego i różne inne grupy znajdujące się na pograniczu prawa. „W większej części była to działalność nielegalna, od której państwo nie otrzymywało podatków i której ujawnienie groziło osobom w nią zaangażowanym dokuczliwymi sankcjami karnymi i administracyjnymi”³³. Rozmiarów tego typu działalności nie sposób oszacować. Statystyki przestępczości gospodarzej z owego okresu to tylko zestawienia informujące o skuteczności organów ścigania w walce z prywatną inicjatywą.

Ostatni okres funkcjonowania Polski Ludowej to próby ratowania sytuacji ekonomicznej kraju. Po wprowadzeniu stanu wojennego i przejęciu władzy przez Wojciecha Jaruzelskiego, podjęte zostały próby zreformowania gospodarki między innymi poprzez wyłączenie sektora prywatnego z mechanizmów centralnego planowania. Wzrost liczby przedsiębiorców, który rozpoczął się od 1981 r., trwał nieprzerwanie aż do końca systemu, a z nim udział przedsiębiorstw prywatnych w PKB. J. Gardawski identyfikuje cztery główne kanały rekrutacji przedsiębiorców w tym okresie: działacze „Solidarności” i opozycjoniści, którzy w wyniku represji utracili pracę; absolwenci uczelni technicznych, którzy nie potrafili znaleźć lukratywnych i atrakcyjnych posad i zdecydowali się na wykorzystanie swojej wiedzy w działalności na własny rachunek; kierownicy i profesjonaliści, podejmujący pierwsze próby prywatyzowania majątku firm oraz wracający do

³² Z. ZAGÓRSKI: *Skład i miejsce drobnomieszczaństwa w strukturze społecznej współczesnej Polski*. W: *Drobnomieszczaństwo w strukturze...*, s. 61.

³³ J. KURCZEWSKI: *Od mieszczaństwa...*, s. 8.

Polski obywatele ze zgromadzonym kapitałem zagranicznym działający w ramach spółek *joint venture*.

Niewielka skuteczność rozwiązań wprowadzonych w pierwszej połowie dekady doprowadziła do wdrożenia w 1988 r. „planu konsolidacji gospodarki narodowej”, przygotowanego przez rząd Mieczysława Rakowskiego. Kluczowym elementem było wprowadzenie tzw. ustaw Wilczka (od nazwiska Mieczysława Wilczka, ministra gospodarki w rządzie Rakowskiego) o podejmowaniu działalności gospodarczej, która uwalniała jej prowadzenie od zezwoleń urzędników i o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych, która umożliwiała zakładania spółek *joint venture*.

To właśnie schyłek lat osiemdziesiątych oznaczał faktyczny początek demon-tażu systemu ekonomicznego państwa socjalistycznego i przygotowanie gruntu do powrotu kapitalizmu.

3.1.5. Okres przełomu i lata 90.

Reformy zapoczątkowane przez rząd Tadeusza Mazowieckiego stanowiły już początek formalnej transformacji gospodarki w wolnorynkową. Wdrożenie planu Balcerowicza oznaczało całkowite odblokowanie możliwości tworzenia prywatnych przedsiębiorstw, otwarcie na konkurencję towarów importowanych i zachodni kapitał oraz wyraźne osłabianie sektora publicznego połączone z jego prywatyzacją.

Kluczowy okres stanowi pierwsza połowa lat dziewięćdziesiątych, kiedy powstało wiele nowych przedsiębiorstw przejmujących część pracowników z państwowych zakładów pracy, których sytuacja systematycznie pogarszała się. W tym okresie powstało wiele z dzisiejszych przedsiębiorstw, a sposoby wejścia do biznesu i uzyskania pozycji rynkowej wyraźnie różnią się między sobą. Rodzą się też i upadają nowi herosi biznesu (wystarczy spojrzeć na dużą rotację na liście 100 najbogatszych Polaków), a wraz z przekształceniami całej struktury społecznej poszczególne warstwy wznoszą się lub opadają na drabinie stratyfikacyjnej, w zależności do tego czy są beneficjentami zmian czy raczej ponoszą ich koszty.

Swoistym paradoksem wydawać się może utrata pozycji przez przedstawicieli dawnej prywatnej inicjatywy wywodzącej się jeszcze z poprzedniego ustroju. Jej dostosowanie się do warunków panujących w gospodarce niedoboru okazało się być dysfunkcjonalne w nowych warunkach. Po pierwsze, nieprzydatne okazały się dawne kontakty i powiązania, które ułatwiały pozyskiwanie niedostępnych surowców, gdyż w nowych warunkach ekonomicznych te stały się ogólnodostępne. Podobnie nieprzydatne były znajomości wśród urzędników, gdyż prowadzenie działalności gospodarczej stało się całkowicie legalne. Po drugie, zgodne z prawem stało się także rozwijanie tej działalności bez ograniczeń. Wymagało to jednak swoistej rzutkości, gotowości do podejmowania ryzyka i myślenia

w kategoriach rynkowych, a były to cechy raczej obce przedsiębiorcom funkcjonującym w ustroju socjalistycznym. Stąd wspomniana przez J. Gardawskiego ostrożna zaradność okazała się być cechą wręcz utrudniającą prowadzenie działalności w okresie wolnego rynku. Po trzecie, popyt wewnętrzny był bardzo duży i początkowo chłonność rynku była na tyle znacząca, że wiele z tych przedsiębiorstw utrzymywało się przez pewien czas. Jednakże cechy wspomniane powyżej są odpowiedzialne za to, że większość z nich nie wykorzystwała możliwości i nie rozwinęła swojej działalności. Boom pierwszych lat transformacji ponadto usypiał czujność i nie wskazywał na konieczność podejmowania dodatkowych inicjatyw. Po czwarte, grupa ta była stosunkowo dobrze sytuowana materialnie w poprzednim okresie, a pierwsze kilka lat transformacji zwiększyło jej dochody lub nie przyniosło ich radykalnego obniżenia, co zaskutkowało brakiem wewnętrznych bodźców do rozwijania przedsiębiorstw. Te czynniki spowodowały, że w momencie pojawienia się konkurencyjnych towarów zagranicznych, zwłaszcza taniego importu z Chin oraz wejścia międzynarodowych koncernów na polski rynek, dawna prywatna inicjatywa była zupełnie nieprzygotowana i przegrywała konkurencję na rynku. To oczywiście duża generalizacja, która dotyczy dawnej prywatnej inicjatywy, a nie powstałej pod koniec lat osiemdziesiątych nowej grupy przedsiębiorców. Co więcej, w każdej z branż proces ten przebiegał inaczej, a swoją rolę odgrywało też położenie geograficzne. Drobne sklepy prowadzone od lat utrzymywały się znacznie dłużej w małych, prowincjonalnych miejscowościach, gdzie inwazja dyskontów zaczęła docierać ze znacznym opóźnieniem. Niektórzy przedsiębiorcy, wywodzący się z tej warstwy, rozwijali działalność z powodzeniem przez dłuższy okres, a byli wśród nich także tacy, którzy na początku lat 90. doświadczyli sukcesu finansowego. Jednakże „upadek znacznej grupy »wschodzących gwiazd« polskiego biznesu we wczesnej fazie reform rynkowych stanowił negatywny test ich umiejętności przewyższania kryzysu wzrostu”³⁴. Tym samym przedsiębiorców – funkcjonujących jeszcze przed przełomem z 1989 r. – można uznać za grupę, która straciła na transformacji.

Choć wśród dzisiejszych przedsiębiorców wciąż spotkać można przedstawicieli dawnej prywatnej inicjatywy, to funkcjonują oni zwykle w grupie rzemieślniczej. Większość dziś istniejących firm powstała już po rozpoczęciu transformacji. Sporo emocji budzi kwestia nomenklaturowej genezy polskiego biznesu. Nomenklatura, w sensie dosłownym, to lista stanowisk politycznych i gospodarczych, których obsadzenie wymagało zgody KC PZPR. Była to więc grupa, która czerpała dywidendę z posiadanego kapitału politycznego: koneksji, wpływów, pozycji w strukturach partyjnych. W sensie szerokim terminu nomenklatura używano dla określenia elit poprzedniego ustroju. W dekadzie Gierka doszło bowiem do wyraźnego zwrotu w stosunku decydentów do dóbr

³⁴ K. JASIECKI: *Elita biznesu...*, s. 201.

ekonomicznych. Praktycznemu odejściu elit partyjnych od oficjalnie głoszonego egalitaryzmu (przydziały na mieszkania, samochody, wczasy zagraniczne czy dostęp do towarów deficytowych) towarzyszyło przewartościowanie stanowisk nomenklaturowych, wśród których bardziej pożądane stały się te związane ze sferą gospodarczą, a nie polityczną. To właśnie ta grupa wiązana jest z nomenklaturową ścieżką awansu do nowo powstającej *bussines class*³⁵. To wśród tej grupy poszukuje się głównych beneficjentów zmian, a czasem wręcz widzi się w nich inicjatorów ustrojowej transformacji. Stroniąc od teorii spiskowych, można jednak powiedzieć, że identyfikacja własnych interesów przez tę grupę mogła prowadzić do popierania przez nią przemian protorynkowych w okresie schyłkowym systemu, osłabiając jego legitymizację wśród wcześniejszych beneficjentów. „Niektórzy menedżerowie jeszcze przed zmianą ustroju zaczęli zakładać firmy prywatne, które wchodziły w spółki z przedsiębiorstwami państwowymi, kierowanymi przez nich samych (tzw. spółki nomenklaturowe). Spółki te stawały się podstawą dla budowania własnych prywatnych przedsiębiorstw pasożytujących w większym lub mniejszym stopniu na przedsiębiorstwach państwowych”³⁶. Część tej nomenklatury wstępowała do partii tylko z pobudek koniunkturalnych i nie była przywiązana do jej wymiaru ideologicznego, co także dodatkowo osłabiało legitymizację władzy.

Reformy ekonomiczne, wpisane w plan Balcerowicza, doprowadziły do osłabienia przedsiębiorstw państwowych poprzez rozwiązania legislacyjne (np. podatek od wynagrodzeń ponadnormatywnych) oraz otwarcie rynku na zagraniczne towary, które wypierały przestarzałe technologicznie produkty przedsiębiorstw państwowych lub okazywały się od nich znacząco tańsze (np. produkty z Dalekiego Wschodu). W tej sytuacji proces „uwłaszczenia nomenklatury” uległ przyspieszeniu. J. Gardawski wyróżnia dwie formy prywatyzowania majątku państwowego, koncentrujące się na przejmowaniu hardware’u lub software’u tych firm, a więc majątku trwałego, jego części bądź całego przedsiębiorstwa lub wiedzy, kontaktów biznesowych, rynków zbytu albo po prostu znajomości procedur technologicznych przedsiębiorstw państwowych³⁷.

Przejmowanie majątku trwałego przeprowadzano najczęściej poprzez tzw. spółki pracownicze. Były one przykładem wykorzystania przepisów ustawy prywatyzacyjnej. Nie wdając się w szczegóły, stwarzała ona możliwość przejęcia przedsiębiorstwa przez jego pracowników, którzy wpłacali do Skarbu Państwa 20% jego wartości, a pozostałą część spłacali w ratach rozłożonych na maksymalnie 10 lat. Ten przepis, skonstruowany z myślą o prywatyzowaniu małych i nieatrakcyjnych dla inwestorów przedsiębiorstw, był wykorzystywany przez dyrektorów przedsiębiorstw państwowych. Takie przejęcie odbywało się etapowo.

³⁵ Por. *ibidem*, s. 190 i n.

³⁶ *Rzemieślnicy i biznesmeni...*, s. 58.

³⁷ J. GARDAWSKI: *Powracająca klasa...*, s. 26–30.

W pierwszej kolejności dyrektorzy wyprzedawali część majątku przedsiębiorstwa, redundantną z perspektywy jego bieżącej działalności, obniżając jego wartość (a jednocześnie dzięki temu przedsiębiorstwo mogło utrzymywać korzystny bilans). Następnie trzeba było nakłonić większą część załogi do wejścia w spółkę. Przepis nie precyzował jednak, jakie proporcje kapitału muszą włożyć poszczególni udziałowcy, więc pakiet kontrolny pozostawał w rękach dyrektora. W końcu trzeba było zdobyć kapitał niezbędny do wykupu przedsiębiorstwa. Był to zasadniczo najbardziej newralgiczny moment, gdyż szansę powodzenia przejęcie miało wtedy, gdy dyrektor dysponował wystarczającym kapitałem własnym, by móc przejąć większość udziałów. Zdarzały się też nadużycia, gdyż na początku lat 90. nawet menedżerowie nie posiadali odpowiedniego kapitału. Często więc ratowali się, wprowadzając do spółki cichego wspólnika, który wykładał kapitał. Nierzadko jednak po takim przejęciu to ów wspólnik stawał się faktycznym właścicielem przedsiębiorstwa. Szczupłość kapitałów dawała też o sobie znać po wpłacie pierwszej transzy. „Pod koniec dekady lat 90. okazało się jednak, że stosunkowo niewiele zarządom udało się przejąć z czasem firmy na własność, wielu prezesów było zmuszonych zaprosić do spółki inwestorów zewnętrznych, którzy spłacali szybko należności wobec państwa i następnie przechwytywali firmy”³⁸.

Trzeba zaznaczyć, że mowa tu o mniejszych przedsiębiorstwach i postnomenklaturowych menedżerach wywodzących się ze średnich warstw nomenklatury. Opiswane przez Krzysztofa Jasięckiego kanały awansu do elity biznesu, obejmujące też ścieżkę nomenklaturową, dotyczą raczej jej najwyższego szczebla. Innymi słowy, tych przedstawicieli dawnych elit, którym udało się z sukcesem dokonać transformacji kapitału politycznego w ekonomiczny.

Prywatyzowanie hardware’owe w sensie J. Gardawskiego było znacznie skuteczniej realizowane w odniesieniu do fragmentów przedsiębiorstw poprzez kupowanie wyprzedawanego majątku firm bądź przez tzw. spółki nomenklaturowe, tj. spółki firm prywatnych z państwowymi. Problemem było tylko to, że w wielu wypadkach owe przedsiębiorstwa prywatne zakładane były przez tzw. słupa, tj. osobę niebędącą faktycznym właścicielem. Realną kontrolę sprawował nadal dyrektor przedsiębiorstwa państwowego, z którym prywatne przedsiębiorstwo tegoż dyrektora weszło w spółkę. Tym samym przedsiębiorstwo państwowe wносиło do spółki linię produkcyjną, technologię lub inny majątek. Obchodzono wtedy podatek od ponadnormatywnych wynagrodzeń (który dotyczył wyłącznie firm państwowych), sprowadzając do nowej spółki cennych pracowników z przedsiębiorstwa państwowego. Z czasem spółka stawała się prywatną firmą, której faktycznym właścicielem był dotychczasowy dyrektor przedsiębiorstwa państwowego. To ostatnie zwykle kończyło żywot jako moloch bez przyszłości, gdyż jego najcenniejsze atuty (linie produkcyjne, technologie i najzdolniejszych pracowników) przejmowała spółka, stając się faktycznym konkurentem podupa-

³⁸ Ibidem, s. 27.

dającej firmy państwowej. Ten typ uwłaszczenia miał większe szanse powodzenia, gdyż wymagał dużo mniejszych nakładów finansowych, pozwalał na przejęcie cennych zasobów z jednoczesnym pozbyciem się problemów z obciążającymi firmy państwowe przerostami zatrudnienia, nadmiarem majątku trwałego czy przestarzałymi technologiami.

Drugim typem uwłaszczenia według J. Gardawskiego było przejęcie software'u. „W tych przypadkach nie wchodziło w rachubę zagarnianie przedsiębiorstw, ich części lub linii technologicznych, lecz zgarnianie kontaktów, kontrahentów, pojedynczych maszyn, partii surowców, które miały trafić do przedsiębiorstwa państwowego”³⁹. Trzeba zaznaczyć, że kategorie te mają raczej charakter typologiczny i nie są w pełni rozłączne (w przypadku wspomnianych wcześniej spółek nomenklaturowych przejmowano także *know-how* tych przedsiębiorstw).

W najprostszej formie przejęcie software'u firm państwowych polegało na prowadzeniu podwójnej działalności, np. niektórzy importerzy zaczęli jako inspicjenci przedsiębiorstw państwowych. Sprowadzając towar z zagranicy dla przedsiębiorstwa, przywozili też część dodatkową dla siebie, którą sprzedawali na rynku, a za transport płaciło i tak państwo. W bardziej wyrafinowanej formule polegało to na przejmowaniu rozwiązywanych pododdziałów (np. zakładów świadczących tylko usługi pomocnicze dla przedsiębiorstwa), które w ramach likwidacji wyprzedawano po atrakcyjnych cenach, i podejmowaniu świadczenia usług dla macierzystej firmy na podstawie dawnej części załogi. Natomiast w najbardziej wysublimowanej formule polegało to na przejmowaniu rynków zbytu przedsiębiorstwa, jego głównych kooperantów i klientów. Szczególnie często w tę rolę wcielali się zwolnieni na początku lat 90. dotychczasowi dyrektorzy firm państwowych. W przypadku elit gospodarczych ścieżkę tę można za K. Jasieckim nazwać technokratyczną⁴⁰.

Mówiąc o prywatyzacji, nie można nie wspomnieć o powracających do Polski emigrantach. W zależności od kapitału i doświadczeń lokowali się oni wśród małych i średnich przedsiębiorców bądź w dzisiejszej elicie biznesu. Wśród tej ostatniej znajdują się osoby, których emigracyjne doświadczenie biznesowe i pewien kapitał w polskich warunkach umożliwił rozpoczęcie szeroko zakrojonej działalności.

Obok prywatyzacji nie można zapomnieć o faktycznej działalności założycielskiej wielu Polaków, którzy z konieczności (bezrobocie) bądź własnej woli poszukiwali szczęścia w działalności gospodarczej. Ten spontaniczny kapitalizm zwykle dotyczył najprostszej działalności o niewielkim kapitale wyjściowym. Obejmował m.in. drobny handel bazarowo-szczękowy z początku lat 90. czy sporą część samozatrudnionych np. taksówkarzy, osób świadczących usługi transportowe itp. Początek lat dziewięćdziesiątych to czas, kiedy na dość chłon-

³⁹ Ibidem, s. 29.

⁴⁰ K. JASIECKI: *Elita biznesu...*, s. 191–192.

nym rynku, przy niezbyt silnej jeszcze konkurencji możliwe było rozpoczęcie działalności opartej na prostym pomysle o niewielkiej barierze wejścia. Przedsiębiorcy, którzy się na to zdecydowali, mogli w krótkim czasie dojść do całkiem dobrze funkcjonujących małych, a nawet średnich przedsiębiorstw. Tak powstawały pierwsze hurtownie, niewielkie, skupione lokalnie sieci sklepów, firmy transportowe czy budowlane. Od szczęścia, ale także umiejętności podejmowania dobrze skalkulowanego ryzyka, zależało, czy przedsiębiorstwa te rozwinęły się, czy też zatrzymały na pewnym etapie.

3.1.6. Konsolidacja i kryzys

Przystąpienie Polski do procesu akcesyjnego do Unii Europejskiej spowodowało zwiększenie konkurencji zagranicznej, która dotąd w niewielkim stopniu była zainteresowana naszym rynkiem. Wraz z postępującym procesem integracji doszło do konsolidacji rynku w większości branż. Pojawienie się sieci handlowych (głównie zagranicznych) doprowadziło do likwidacji części małych sklepów, które nie były w stanie oferować towarów w równie atrakcyjnych cenach. Po części przyspieszyło to także konsolidację rynku hurtowego. Proces ten wymagał od przedsiębiorców dostosowania się. Zaczęły działać klasyczne prawa rynku, gdzie firmy – nienadążające za zmianami – traciły pozycję. Często było to skutkiem niezdolności właścicieli do podjęcia ryzyka lub myślenia w szerszej perspektywie. Zadowolając się osiągniętym statusem, nie dążyli do dalszego rozwoju firm. Wielokrotnie prowadziło to do marginalizacji, a następnie zniknięcia z rynku. Inicjatywy, którym udało się przetrwać, znalazły się w 2004 r. w nowej sytuacji. Przed polskimi producentami otworzyły się zagraniczne rynki, a dotychczasowa dominacja rynku wschodniego zaczęła być równoważona eksportem do innych państw Unii. Umieźdzytarnowała się nie tylko konkurencja, ale także rynek pracy. W momencie integracji polskie produkty silnie konkurowały cenowo z zagranicznymi (*vide* meble), co było możliwe m.in. dzięki tańszej sile roboczej. Jednak od momentu akcesji otworzyły się dla Polaków niektóre rynki pracy w państwach starej Unii, co spowodowało silną presję emigracyjną na rynku pracy. Boom gospodarczy, który wiązał się z przystąpieniem do Unii, spowodował obniżenie bezrobocia, podczas gdy jednocześnie fala emigracji z pierwszych lat poakcesyjnych przyczyniła się do presji w tym samym kierunku. Jednocześnie nagły spadek bezrobocia doprowadził do wzrostu presji płacowej. Zwiększenie wynagrodzeń, a więc kosztów pracy, wpływał ujemnie na możliwości eksportowe. Dodatkowo aprecjacja złotego trwająca w trendzie do 2008 r. również podnosiła koszty. Spadki przychodu z eksportu były jednak wyrównywane przez wzrost konsumpcji wewnętrznej.

W tym okresie pojawiły się też liczne próby prywatyzacji założycielskiej, bazującej na kapitale bądź *know how* zdobytym już w trakcie transformacji, a na

rynku pracy zaczęli pojawiać się ludzie niemający doświadczeń zawodowych w poprzednim ustroju. Ludzie ci, zwłaszcza młodzi, pracując u prywatnych przedsiębiorców, dostrzegali często niewykorzystywane możliwości i podejmowali się działalności na własną rękę w tej samej branży.

Kryzys, który wybuchł w 2008 r., wraz z bankructwem banku Lehman Brothers zahamował boom, jednak mimo spowolnienia polska gospodarka nadal rozwijała się. Czynnikiem stabilizującym była utrzymująca się konsumpcja wewnętrzna oraz – po krótkotrwałych perturbacjach – ponowny szybki wzrost eksportu. Osłabienie złotego stało się wprawdzie źródłem kłopotów części firm, które zaciągnęły kredyty w obcych walutach, jednak anachroniczność polskiego systemu bankowego spowodowała, że przewalający się przez rynki finansowe kryzys dotknął nasz kraj w mniejszym stopniu. Trzeba też zaznaczyć, że nie zaobserwowano silnej presji na podnoszenie płac. Ta konstelacja czynników spowodowała, że czas kryzysu nie był przez przedsiębiorców odczuwany tak dotkliwie jak w innych krajach Unii. Przedsiębiorcy w pewnym sensie wrócili do sytuacji dobrze im znanej jeszcze z okresu transformacji i czasów przedakcesyjnych. Kryzys dał o sobie znać z opóźnieniem, a jego kulminacja przypada na lata 2013–2014.

Choć w okresie kryzysu wzrosła liczba upadłości przedsiębiorstw, to jednak te, które przetrwały, są lepiej przygotowane do konkurencji z przedsiębiorstwami zagranicznymi. Abstrahując już od czynników makroekonomicznych, można zauważyć wśród polskich przedsiębiorców nowe tendencje. Jak podaje Małgorzata Starczewska-Krzysztozek: „od 2008 r. MŚP dokonały poważnych zmian w podejściu do biznesu – od silnej koncentracji na cenie w budowaniu pozycji konkurencyjnej na rynku do zdecydowanego skupienia się na jakości produktów i usług, przy zachowaniu jednak cenowej przewagi nad konkurencją”⁴¹. Tym samym kryzys okazał się być katalizatorem zmian, gdyż przedsiębiorcy nadal skutecznie radzili sobie na rynkach zarówno wewnętrznym jak i zagranicznych. Obok konkurencji cenowej, którą pozwoliły osiągnąć brak presji płacowej w połączeniu z korzystniejszym dla eksporterów kursem złotego (ta korzyść odbija się także na rynku wewnętrznym, bo importowane towary stają się droższe, przez co produktom krajowym łatwiej wygrywać konkurencję cenową), doszedł wymieniony element konkurencji jakością. Nie podnosząc znacząco cen, polscy producenci mogli zaoferować atrakcyjniejsze produkty, co pozwoliło im utrzymać się na rynku bądź nawet zwiększyć swoje udziały. Tym samym, przywołując wypowiedź, Małgorzaty Starczewskiej-Krzysztozek: „strategicznym celem dla 40% przedsiębiorstw z sektora MŚP jest przetrwanie. Jednocześnie dla 46% MŚP celem jest rozwój, a więc wzrost sprzedaży, wzrost zysku, wzrost udziału w rynku. Jedynie dla 11,3% najważniejszym celem jest zapewnienie pracy i do-

⁴¹ Zasoby sieci [www: http://pkpplewiatan.pl/dla_mediow/informacje_prasowe/1_files/2011_12/Raport_MSP.pdf](http://pkpplewiatan.pl/dla_mediow/informacje_prasowe/1_files/2011_12/Raport_MSP.pdf). Za: *Rzemieślnicy i biznesmeni...*, s. 75.

chodów właścicielowi. Czym większa jest firma, tym silniej jest nastawiona na rozwój⁴².

Nowym trendem w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw jest przesunięcie z nastawienia na rotację pracowników w kierunku inwestowania w kadry. Wynika to z większego nastawienia na konkurencję poprzez jakość produktów bądź usług, którą trudniej zapewnić przy dużej rotacji. Zgodnie z cytowanym już raportem: „firmy małe to z jednej strony dynamiczni innowatorzy, którzy rozwijają się także w oparciu o inwestycje w B+R oraz nowe technologie, oczekują wzrostu wszystkich podstawowych parametrów swojego działania, a z drugiej strony to firmy na rozdrożu, które nie tak dawno jeszcze inwestowały, rozwijały się, ale teraz mają trudności ze wzrostem. Firmy średnie to w zdecydowanej większości dynamiczni innowatorzy, przedsiębiorstwa inwestujące, w tym w B+R, w nowe technologie i innowacje produktowe. Planują wzrost sprzedaży, zysków, udziałów w rynku, a także wzrost zatrudnienia⁴³.”

Podsumowując powyższe rozważania, można powiedzieć, że przedsiębiorcy doświadczyli kryzysu, ale jego oddziaływanie było w Polsce słabsze i opóźnione w stosunku do gospodarek państw zachodnich. Mniejsza dotkliwość skutków kryzysu wynikała zarówno z czynników makroekonomicznych, jak i z dyspozycji przedsiębiorców do radzenia sobie w trudniejszych warunkach.

3.2. Wieloznaczność pojęcia „przedsiębiorca”

Pojęcie przedsiębiorcy tylko z pozoru jest łatwe do zdefiniowania. W niniejszym podrozdziale przedstawione zostaną rozważania dotyczące zdefiniowania zakresu tego pojęcia i terminów pokrewnych, których pola znaczeniowe przecinają się. Ponadto przywołane zostaną określone, znane w literaturze przedmiotu definicje teoretyczne oraz wyszczególnione w polskich badaniach typologie oparte na cechach zaobserwowanych u przedsiębiorców.

W potocznym rozumieniu przedsiębiorcą nazywamy jednostkę, która samodzielnie kieruje własną firmą. Takie pojmowanie terminu ogranicza zakres do osób, które jednocześnie są właścicielami i kierującymi swoimi przedsiębiorstwami. Jeśli wyróżnikiem przedsiębiorcy ma być własność środków produkcji lub inaczej zakładu pracy, wtedy pewną trudność stanowić będzie rozdzielenie pojęciowe rolnika indywidualnego od przedsiębiorcy. Charles Wright Mills nie

⁴² Zasoby sieci [www: http://www.senat.gov.pl/gfx/senat/userfiles/_public/k8/senat/zespolny/msp/120522.pdf](http://www.senat.gov.pl/gfx/senat/userfiles/_public/k8/senat/zespolny/msp/120522.pdf). Za: *Rzemieślnicy i biznesmeni...*, s. 75.

⁴³ M. STARCZEWSKA-KRZYSZTOSZEK: *Raport. Mocne i słabe strony MŚP. Ujęcie według klas wielkości*, s. 29. Zasoby sieci [www: http://konfederacjalewiatan.pl/legislacja/wydawnictwa/_files/publikacje/Raport_MPS_wg_KLAS_WIELKOSCI_2903_FIN.pdf](http://konfederacjalewiatan.pl/legislacja/wydawnictwa/_files/publikacje/Raport_MPS_wg_KLAS_WIELKOSCI_2903_FIN.pdf) [data dostępu: 12.07.2015].

separuje tych terminów, podając, że „w ciągu całej historii Stanów Zjednoczonych farmerzy stanowili ilościowy trzon niezależnej klasy średniej”⁴⁴, a dalej dodaje: „kapitalizm wymaga istnienia prywatnych właścicieli, których działalność ekonomiczna jest nastawiona na prywatny zysk. Amerykańscy farmerzy zmierzali ku takiemu właśnie systemowi”⁴⁵. Takie włączenie farmerów do grupy przedsiębiorców stanowiących, jak ją określa C.W. Mills, starą klasę średnią jest w pełni uzasadnione w przypadku Stanów Zjednoczonych. W Polsce jednakże w ten sposób rozumiani farmerzy nie występują, a rolnik różni się zarówno genealogią (co dostrzega sam C.W. Mills, odróżniając farmerów amerykańskich od europejskich chłopów) jak i etosem. Farmerzy wpisują się w logikę rynku, „jednakże polskie rolnictwo jako całość jest specyficzną gałęzią zatopioną w tradycyjnych wzorach niemających 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”⁴⁶. Powyższy cytat obrazuje też rozpowszechnione wyobrażenia o tej klasie społecznej, podczas gdy w niektórych regionach pojawia się w miarę nowoczesne myślenie o rolnictwie w kategoriach ściśle biznesowych. Jednakże to podejście ma na razie charakter wyspowy. Dlatego też rolników należałoby wyłączyć z zakresu przedsiębiorców.

Zgodnie z prawem gospodarczym: „przedsiębiorcą jest podmiot prawa, który prowadzi we własnym imieniu działalność gospodarczą”⁴⁷. W rozumieniu kodeksu cywilnego przedsiębiorcą jest zarówno: „osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą”⁴⁸. W tym miejscu ujawnia się różnica między socjologicznym a legislacyjnym punktem widzenia. Dla prawa przedsiębiorcą jest podmiot, który będzie odpowiedzialny za swoje działania i w imieniu którego lub przeciw któremu toczyć się będą postępowania. Dla socjologa status prawny jest drugorzędny, gdyż interesuje go przedsiębiorca jako jednostka działająca w społeczeństwie, której odmienność od reszty ogółu wynika z charakteru pracy i zajmowanej pozycji.

Pojęcia kapitalisty i właściciela związane są z problemem własności. Kapitalista (podobnie jak inwestor) jest dostarczycielem kapitału, który decyduje się zainwestować w celu uzyskania zysku. Choć kapitalista, który zainwestował

⁴⁴ C.W. MILLS: *Białe kołnierzyki...*, s. 62.

⁴⁵ Ibidem, s. 62–63.

⁴⁶ 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.

⁴⁷ Art. 431 Kodeksu Cywilnego.

⁴⁸ Art. 4, ust. 1. ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.

swoje aktywa w firmę, 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. Co prawda, uznajemy, że przedsiębiorca winien być *ex definitione* kapitalistą, jednak to przykład prywatnej inicjatywy doby PRL-u pokazuje, że czasem trudno odnieść ten termin do drobnych inicjatyw własnych.

Znacznie bliższe jest pokrewieństwo pojęć właściciela przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy. W niektórych ujęciach pojęcia te są utożsamiane. W początkowych fazach kapitalizmu, tożsamość tych kategorii nie była problematyczna, stała się taka wraz ze zmianami zachodzącymi w gospodarce kapitalistycznej. Współwłaściciel spółki może zostać zaliczony w poczet przedsiębiorców bez większych wątpliwości. Kto jednak jest przedsiębiorcą, gdy spółka przyjmuje formę bazującą na rozproszonej własności dużej liczby akcjonariuszy (spółka akcyjna)? Jeśli własność uznać za wyznacznik bycia przedsiębiorcą, wtedy stanie się nim właściciel choćby jednej akcji. Uniknięcie tego paradoksu jest możliwe na dwa sposoby.

Po pierwsze, można zawęzić rozważania nad przedsiębiorcami do tych form własności i wielkości przedsiębiorstwa, które zakładają bezpośrednią kontrolę właścicielską nad prowadzoną działalnością. W praktyce wiązać się to będzie z ograniczeniem dociekań do małych i średnich przedsiębiorstw i zdecydowanym wykluczeniem z analiz spółek akcyjnych. Oznacza to jednak również utożsamienie pojęcia „przedsiębiorca” z właścicielami drobnych działalności gospodarczych. Czy wielcy biznesmeni, klasyczna burżuazja, właściciele dużych firm nie mogą zostać uznani za przedsiębiorców?

Po drugie, można uznać stosunek własności za warunek konieczny, choć niewystarczający do zakwalifikowania danej jednostki do grona przedsiębiorców. Wobec tego jakie jeszcze cechy należałoby w przyjętym sposobie definiowania uwzględnić? Najbardziej oczywistą jest przedsiębiorczość.

Zwiążanie pojęcia przedsiębiorczości z przedsiębiorcą wydaje się być prostym i logicznym rozwiązaniem. Gdyby sprawę rozpatrzyć z punktu widzenia niewielkiego przedsiębiorstwa, wydaje się ona nieskomplikowana. Na gruncie ekonomicznym przedsiębiorczość rozumieć można jako zdolność do wykorzystywania szans i organizowania przedsiębiorstwa, kierowania nim w celu maksymalizacji zysków. „Przedsiębiorca, jest to osoba, zajmująca się działalnością gospodarczą, która odkrywa potencjalnie zyskowe możliwości, organizuje i kieruje przedsięwzięciami, mającymi produkcyjny charakter”⁴⁹. W takim rozumieniu jednak przedsiębiorca nie musi być dostarczycielem kapitału. Przedsiębiorczość może być wręcz traktowana jako swoisty zasób, ponieważ „jest rzad-

⁴⁹ D.R. KAMERSCHEN, R.B. MC KENZIE, C. NARDINELLI: *Ekonomia*. Przeł. P. KUROPATWIŃSKI, D. FILAR et al. Gdańsk 1991, s. 5. Za: T. GRUSZECKI: *Przedsiębiorca w teorii ekonomii*. Warszawa 1994, s. 25.

kim zasobem w każdym społeczeństwie. W każdej populacji żyje ograniczona tylko liczba ludzi o cechach i możliwościach potencjalnych przedsiębiorców⁵⁰. Trudno rozstrzygnąć, czy wedle T. Gruszeckiego przedsiębiorczość jest cechą wrodzoną, choć nie powszechną, czy raczej wyuczoną. W pierwszym przypadku powinna być ona mniej więcej jednakowo rozpowszechniona w poszczególnych społeczeństwach, a już pobieżne obserwacje pozwalają na wysunięcie wątpliwości w tym zakresie, gdyż obserwujemy społeczeństwa o tradycyjnie wyższym lub niższym poziomie przedsiębiorczości. Tą różnicą próbowano tłumaczyć szybszy rozwój sektora prywatnego w Polsce niż w innych krajach byłego bloku wschodniego. Jeśli jednak przedsiębiorczość jest cechą wyuczoną, to nie byłoby przeszkód, by każdy mógł ją nabyć i stać się przedsiębiorczym. Tutaj również pojawia się zasadna wątpliwość, gdyż każdy z nas zna osoby, które są przedsiębiorcze niejako same z siebie i takie, których nie sposób pobudzić do podjęcia własnej inicjatywy. Najbardziej przekonująca wydaje się hipoteza, że jest dyspozycją o charakterze praktycznym nabytą poprzez doświadczenie. Tym samym można traktować ją jako cechę dystrybucyjną, przysługującą niektórym członkom społeczeństwa. Niemniej łatwo jest wskazać, że poszczególne społeczeństwa różnią się w powszechności lub rzadkości występowania owej cechy. Przedsiębiorczość może być zatem elementem habitusu narodowego, zwiększającą szanse danego społeczeństwa. Jeśli jednak potraktować ją jako cechę dystynktywną przedsiębiorców, znów pojawiają się problemy definicyjne. Przedsiębiorczość jako pewna cecha charakteryzująca jakąś część populacji nie oznacza, że wszyscy ci ludzie staną się przedsiębiorcami. Przedsiębiorczy bowiem mogą być zarówno politycy, jak i przestępcy. Przedsiębiorczość należy więc uznać za cechę, która w dłuższym okresie zwiększa szanse przedsiębiorcy na odniesienie sukcesu w prowadzonej działalności gospodarczej. Nie jest jednak warunkiem koniecznym do uznania kogoś za przedsiębiorcę (część osób założyła bowiem swoją działalność z konieczności), a tym bardziej warunkiem wystarczającym.

Podobnie postrzega przedsiębiorcę Joseph Schumpeter, upatrujący w innowacyjności jego główne cechy. Przedsiębiorczość dla J. Schumpetera to kombinacja środków produkcji umożliwiająca wprowadzenie nowego wyrobu, technologii, odkrycie nowego rynku lub jego segmentu, wprowadzenie nowych zasad organizacji lub produkcji. Przedsiębiorczość oznacza, innymi słowy, innowacyjność i twórczość. Wobec tego przedsiębiorca to jednostka kreująca nowe standardy i innowacyjna⁵¹. Podstawowym jej zadaniem jest zorganizowanie kapitału. Jak wskazuje J. Schumpeter, przedsiębiorcy-innowatorzy rzadko są dostarczycielami kapitału. Rolę tę pełnią banki kredytujące ich działalność. Ujęcie J. Schumpetera ma zatem jeszcze węższy zakres, gdyż każda jednostka, która naśladuje innowatora, nie może być już nazwana przedsiębiorcą. Wydaje się jednak, że definicja ta

⁵⁰ T. GRUSZECKI: *Przedsiębiorca...*, s. 76.

⁵¹ J.A. SCHUMPETER: *Teoria rozwoju gospodarczego*. Przeł. J. GRZYWICKA. Warszawa 1960.

jest za wąska dla potrzeb badawczych. Nawet, jeśli odwołać się do jej rozszerzenia nie unikniemy problemów. Tak pojmowana przedsiębiorczość nie ogranicza się bowiem tylko do sfery ekonomicznej, gdyż np. polityk szukający poparcia dla swojego projektu ustawy również musi być przedsiębiorczy. Zatem sama cecha jednostki nie może być wystarczająca do uznania jej za przedsiębiorcę.

W opozycji do Schumpeterowskiego modelu swoją koncepcję przedsiębiorcy-ulepszyiciela buduje Israel Kirzner, dla którego „głównym elementem przedsiębiorczości jest zdolność zauważenia niewykorzystanych możliwości”⁵². W miejsce przedsiębiorcy burzącego proponuje przedsiębiorcę równoważącego, który wykorzystuje istniejącą nierównowagę. Pytanie, które pozostanie tutaj bez rozstrzygnięcia, dotyczy tego, który z modeli lepiej odpowiada początkom budowania kapitalizmu w Polsce, kiedy zasady funkcjonowania systemu dopiero tworzyły się i w dużej mierze były współtworzone przez samych przedsiębiorców.

Próbując skoncentrować się na roli przedsiębiorcy w firmie, z uwzględnieniem tego, iż niekoniecznie musi on być właścicielem zasobów, możemy odwołać się do ustaleń Marka Cassona: „Przedsiębiorca jest osobą, która pełni wyspecjalizowaną rolę – podejmuje podstawowe decyzje o koordynacji rzadkich zasobów”⁵³. W świetle tej definicji przedsiębiorca jest tą osobą, która podejmuje kluczowe decyzje dotyczące funkcjonowania firmy. Przedsiębiorca jest więc przywódcą, jednostką zarządzającą⁵⁴. 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 decydującym przedsiębiorstwa. Elementem różnicującym jest więc tytuł własności. Takie rozróżnienie między przedsiębiorcą a menagerem oznaczałoby, iż właściciel, który żyje jako rentier z zysków, 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 pierwszej grupy można zaliczyć tylko posiadaczy prywatnych przedsiębiorstw, którzy samodzielnie nimi kierują oraz właścicieli całych konsorcjów, którzy zarządzają grupami przedsiębiorstw, podczas gdy wynajmowani przez nich menagerowie nadzorują tylko konkretną komórkę.

⁵² I. KIRZNER: *Konkurencja i przedsiębiorczość*. Przeł. K. ŚLEDZIŃSKI. Warszawa 2010, s. 124.

⁵³ M. CASSON: *The Entrepreneur. The Economic Theory*. Oxford 1982, s. 13. Za: T. GRUSZEC-KI: *Przedsiębiorca...*, s. 25.

⁵⁴ Por. L.H. HABER: *Management. Zarys zarządzania małą firmą*. Kraków 1996, s. 12–13.

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 decyzyjności należałoby za przedsiębiorcę uznać prezesa zarządu? Może jednak jest nim mianowany przez zarząd dyrektor, który z kolei, spełnia kryteria definicyjne menagera, gdyż może zostać w każdej chwili odwołany przez zarząd. Należy jednak przy tym zaznaczyć, że 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.

W tym miejscu należy 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”⁵⁵. 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. Dochód ten należny jest przedsiębiorcy. „Natomiast jest przedsiębiorcą manager, który nie jest właścicielem żadnego z zasobów, ale nabył prawo do zarządzania nimi”⁵⁶.

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 do 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 cechą wyróżniającą należałoby raczej uznać odpowiedzialność za podejmowane decyzje własnym majątkiem. 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”⁵⁷. Ryzyko ponoszone przez przedsiębiorcę

⁵⁵ W.A. MC EACHERN: *Economics, A Contemporary Introduction*. Cincinnati 1991, s. 712.
Za: T. GRUSZECKI: *Przedsiębiorca...*, s 26.

⁵⁶ Ibidem, s. 27.

⁵⁷ Ibidem, s. 27.

jest nieprzerzucalne. Obejmuje, zdaniem Tomasza Gruszeckiego, ryzyko: rozpoczęcia działalności, podejmowania decyzji co i jak produkować, funkcjonowania na rynku w sytuacji niepełnej informacji. Ta gotowość do podejmowania ryzyka przez przedsiębiorcę wielokrotnie była wskazywana jako cecha definicyjna występująca samodzielnie lub razem z innymi. W tym kontekście trzeba przypomnieć choćby definicję Ricky’ego W. Griffina: „przedsiębiorca to ktoś, kto podejmuje działania objęte mianem przedsiębiorczości, ktoś, kto organizuje i prowadzi działalność gospodarczą i podejmuje ryzyko”⁵⁸ oraz Johana H. von 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”⁵⁹.

Czy definiowanie przedsiębiorcy poprzez wymiar ponoszonego przez niego ryzyka jest wystarczające? Biorąc pod uwagę ponoszone ryzyko, jako cechę 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.

J. Gardawski wyróżnił dwa podstawowe typy właścicieli, które – na podstawie podziału A. Smitha – określił jako rzemieślników i przedsiębiorców: „ci pierwsi są fachowcami, dla których kwestią pierwszoplanową jest produkowanie określonych towarów lub świadczenie usług – tych, na których właśnie dany fachowiec dobrze się zna. Zmiana profilu działalności jest w przypadku tych ludzi trudna, niechętnie się jej podejmują, uważają, że warunkiem sukcesu jest doskonalenie mistrzostwa we własnej dziedzinie. Natomiast biznesmeni to ludzie interesu, których właściwym żywiołem jest nie tyle wytwarzanie konkretnego towaru czy usługi, lecz osiągnięcie zysku”⁶⁰.

Ważne jest, że typy te znalazły potwierdzenie w analizie ilościowej jak i jakościowej. W kolejnej edycji badań J. Gardawski wyróżnił już cztery rodzaje przedsiębiorców:

- a) biznesmenów, którzy gotowi są na podejmowanie ryzyka, wprowadzanie nowoczesnych technologii czy przeniesienie działalności za granicę;
- b) spełnionych, którzy posiadają wysokie, specjalistyczne kompetencje i wysokie kwalifikacje oraz osiągnęli satysfakcjonujące ich dochody;
- c) paternalistów, którzy czują się odpowiedzialni za swoich pracowników i firmę, jednak traktują ich w sposób pryncypialny, jednocześnie deklarując niechęć do związków zawodowych;

⁵⁸ Por. R.W. GRIFFIN: *Podstawy zarządzania organizacjami*. Przeł. M. RUSIŃSKI. Warszawa 2004.

⁵⁹ Por. J.H. VON THUNEN: *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Jena 1921. (Pierwsze wydanie 1842).

⁶⁰ J. GARDAWSKI: *Powracająca klasa...*, s. 87.

- d) zaradnych, którzy są gotowi do omijania lub łamania prawa, budują dystans w stosunku do pracowników i są zwolennikami zrzeszeń przedsiębiorców⁶¹.

3.3. Przedsiębiorcy w strukturze społecznej

W okresie panowania autorytarnego socjalizmu umieszczenie prywatnych właścicieli w strukturze społecznej nie było łatwe, gdyż nie pasowali oni do ideologicznego modelu forsowanego przez władze. Stąd też, zwłaszcza w początkowym okresie, jej przedstawiciele są traktowani zgodnie z nurtem myśli marksistowskiej jako przeżytki kapitalizmu. Jednak także na początku transformacji „prywatna inicjatywa sytuuje się jakby na odrębnej orbicie strukturyzacji społecznej”⁶². Taka sytuacja miała miejsce np. w modelu Erika Olina Wrighta, gdzie drobnych przedsiębiorców i drobnomieszczaństwa niełatwo jest wpisać w proponowany model hierarchii klas opartej na eksploatacji (podział na klasy eksploatujące i eksploatowane)⁶³. Takie trudności pojawiają się jednak nie tylko w przypadku neomarksizmu, ale także teorii strukturyzacji społecznej odwołujących się do tradycji weberowskiej. Przedsiębiorcy zaliczani zwykle są do klasy średniej. Przekształcenia dotyczące tę klasę, opisane przez C.W. Millsa jako przejście od starych klas średnich opartych na własności do nowych klas średnich opartych na kompetencjach, ujawniają jednak niejednoznaczną pozycję klasową przedsiębiorców. Zdaniem J. Gardawskiego: „panuje powszechna zgoda jedynie w odniesieniu do kategorii skrajnych, z jednej strony najniższych segmentów drobnomieszczaństwa (osób samozatrudniających się, właścicieli firm rodzinnych niezatrudniających pracowników najemnych lub przedsiębiorców zatrudniających kilku pracowników) oraz z drugiej – wielkiej burżuazji”⁶⁴.

Te wątpliwości odnoszące się do pozycji przedsiębiorców w strukturze społecznej dają o sobie znać także w polskiej literaturze przedmiotu, gdyż badania transformującego się społeczeństwa musiały uwzględniać wyłonienie się nowej grupy, która rozpoczęła działalność gospodarczą, przy jednoczesnym zróżnicowaniu pochodzenia osób ją tworzących i profilu działalności. Trudno bowiem było wrzucić do jednej kategorii handlarzy na targowiskach i właścicieli firm powstających na bazie państwowych przedsiębiorstw.

W polskiej tradycji badawczej przedsiębiorcy lokowani byli głównie w klasie średniej, a czasem wprost z nią utożsamiani. Grzegorz Matuszak definiował kla-

⁶¹ *Rzemieślnicy i biznesmeni...*, s. 150.

⁶² H. DOMAŃSKI: *Nowe mechanizmy stratyfikacyjne*. „Studia Socjologiczne” 1994, nr 1, s. 54.

⁶³ E.O. WRIGHT: *Class, Crisis and the State*. London 1978.

⁶⁴ J. GARDAWSKI: *Powracająca klasa...*, s. 51.

sę średnią jako: „zbiorowość prywatnych właścicieli środków produkcji, handlu i usług, pracujących samodzielnie, z pomocą członków rodzin lub niewielkiej liczby pracowników najemnych i skoncentrowanych w obrębie prywatnego rzemiosła, przemysłu, handlu, gastronomii i różnego rodzaju usług”⁶⁵.

Problem antycypowanej klasy średniej dotyczył także jej genezy. Część autorów widziała źródło rekrutacji wśród inteligencji, wieszcząc tej ostatniej rychły koniec. Sceptyczny wobec pozytywnej roli przyszłej klasy średniej był Wesołowski, który utożsamiał klasy średnie z mieszczaństwem i *petit bourgeois*, jednocześnie podkreślając znaczenie inteligencji⁶⁶.

Ze średnimi pozycjami w strukturze społecznej identyfikował przedsiębiorców również Jerzy Leszkowicz-Baczyński. Wyróżnił on trzy frakcje klas średnich w Polsce: inteligencję, menedżerów i przedsiębiorców. Wyszczególnienie dwóch pierwszych grup jest niewątpliwie nawiązaniem do Henryka Domańskiego, który odróżniał inteligencję budżetową, jego zdaniem będącą w fazie schyłku i przyszłą polską nową klasę średnią, odpowiednik *professionals*⁶⁷. Jeśli chodzi o przedsiębiorców, to zdaniem J. Leszkowicza-Baczyńskiego, „dysponują oni kapitałem materialnym, a nierzadko kapitałem wiedzy i kwalifikacji. [...] są to jednostki, które: zarejestrowały działalność gospodarczą, czego konsekwencją jest ich aktywność ekonomiczna, realizowana w gospodarce wolnorynkowej, występowanie w rolach pracodawców, co jednak (dla drobnych właścicieli) nie jest warunkiem koniecznym”⁶⁸.

Podsumowując można zauważyć, że po pierwszym zainteresowaniu przedsiębiorcami – jako załączkiem klasy średniej – zostali oni w pewnej mierze niedocenieni w tej roli kosztem inteligencji przekształcającej się w nową klasę średnią. Przedsiębiorcy byli też konsekwentnie plasowani na środkowych pozycjach struktury społecznej. Jeszcze w 2002 roku H. Domański pisał, że w Polsce nie ma klasy wyższej. Jednak badacze elit zaliczali właścicieli dużych majątków w poczet takiej warstwy. Tym samym przedsiębiorcy zostali w strukturze odróżnieni od właścicieli dużych przedsiębiorstw czy grup kapitałowych, będących odpowiednikiem burżuazji.

⁶⁵ G. MATUSZAK: *Szkic do portretu nowej klasy średniej w Polsce*. Łódź 1993, s. 6.

⁶⁶ W. WESOŁOWSKI: *Inteligencję w mieszczaństwo przemienić?* „Kultura i Społeczeństwo” 1994, nr 1.

⁶⁷ H. DOMAŃSKI: *Polska klasa średnia*. Wrocław 2002, s. 109–130.

⁶⁸ J. LESZKOWICZ-BACZYŃSKI: *Klasa średnia w Polsce? Sytuacja pracy – mentalność – wartości*. Zielona Góra 2007, s. 29.

Rozdział 4

Zarys koncepcji badawczej i metodologia badań

4.1. Cele i problemy badania

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

Przedsiębiorcy są grupą nieprzypadkowo wybraną w tej analizie. W porównaniu z resztą społeczeństwa doświadczają specyficznych rodzajów ryzyka i zaufania. Z jednej strony, ryzyko jest nierozzerwalnie splecione z prowadzeniem działalności gospodarczej, co dobitnie wykazał Frank Knight¹, z drugiej strony przedsiębiorcy konfrontują się z ryzykiem w pozostałych sferach życia tak samo jak inni członkowie społeczeństwa. Tak więc w ramach 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, choć niewątpliwie sfera zawodowa zostanie tutaj szczególnie przeanalizowana, 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 nacisk na prawne regulowanie wszystkich umów. Jednocześnie w sferze pozazawodowej przedsiębiorcy ulegają emocjom takim jak reszta społeczeństwa.

¹ F. KNIGHT: *Risk, Uncertainty and Profit*. New York 1964.

4.1.1. Określenie definicji przedsiębiorcy

Pierwszym krokiem, jaki należałoby wykonać, jest określenie grupy badawczej. W niniejszym przypadku wiąże się to z koniecznością zdefiniowania, kogo powinno określać się mianem przedsiębiorcy. Wynikające z tego problemy były przedmiotem wcześniejszych rozważań. Na chwilę obecną brakuje precyzyjnej definicji obejmującej cały zakres semantyczny pojęcia przedsiębiorcy, a jednocześnie odróżniającej przedsiębiorcę od właściciela, menagera i jednostki przedsiębiorczej. W pojęcie przedsiębiorcy wpisana jest wieloznaczność. Próba uwzględnienia określonej cechy związanej z kategorią przedsiębiorcy zawsze prowadzi do wykluczenia z zakresu tego pojęcia jednostek, które znalazłyby się w jego zakresie, jeśli zostałyby przyjęte inne kryteria definicyjne. Próba stworzenia definicji uwzględniającej wszystkie wyróżnione cechy prowadzi 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 na podstawie 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 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 inicjatyw, 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 grupy². „W części [...] 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”³.

² Por. Sondaż „BiznesBus”, badanie Omnibus realizowane przez Demoskop, Polski Generalny Sondaż Społeczny (PGSS), badania aktywności ekonomicznej ludności (BAEL).

³ E. JAŻWIŃSKA: *Przedsiębiorcy na tle innych grup społeczno-zawodowych w Polsce*. W: *Przedsiębiorcy jako grupa społeczna*. Red. E. JAŻWIŃSKA, A. ŻUK-IWANOWSKA. Zasoby sieci [www: www.parp.gov.pl/files/74/81/93/przed_jako.pdf](http://www.parp.gov.pl/files/74/81/93/przed_jako.pdf) [data dostępu: 28.02.2008].

Jak wcześniej wykazano, „ani sama własność, ani zarządzanie zasobami i kierowanie firmą nie wyróżnia przedsiębiorcy, ale prawo do kierowania zasobami na własne ryzyko”⁴. To właśnie ryzyko i odpowiedzialność z nim związana są najważniejszymi kryteriami określającymi kogo można uznać za przedsiębiorcę. Tym samym jest nim 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 Polsce⁵ jako przedsiębiorców określają kierowników i właścicieli firm zatrudniających 0–250 pracowników. Przy takim zdefiniowaniu w strukturze dominują firmy jednoosobowe. Na tyskim rynku z około 13 tysięcy zarejestrowanych przedsiębiorstw⁶, tylko około 1 700 zatrudniało co najmniej jednego pracownika⁷. W takiej sytuacji zarówno dobór warstwowy jak i losowy prowadziłyby do znaczącej nadreprezentacji właścicieli firm jednoosobowych. Z punktu widzenia celu prowadzonych badań, bardziej interesujące były przedsiębiorstwa zatrudniające pracowników, gdyż w takich firmach pojawiały się relacje zaufania między przedsiębiorcą a pracownikami. Ponadto tylko w takich przedsiębiorstwach ryzyko związane z personelem mogło być zasadnie badane. W takiej sytuacji celowo wybrano właścicieli tylko tych firm, które zatrudniają co najmniej jednego pracownika.

4.1.2. Wybór miejsca realizacji badań

Choć problemy badawcze mają ogólny charakter, to wewnętrzne zróżnicowanie rynków lokalnych w Polsce mogłoby doprowadzić do dużego zdywersyfikowania 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 zostaną przeprowadzone badania. Nagromadzenie miast w okręgu górnośląskim pozwoliło na dokonanie wyboru. Zatem ich liczbę zawężono do tych, które obejmuje Katowicka Specjalna Strefa Ekonomiczna powstała w 1996 r. i należąca do najprężniej rozwijających się specjalnych stref w kraju. Katowice nie zostały wybrane z powodu swojej roli stolicy regionu. Skutkiem tej funkcji jest nagromadzenie w Katowicach przedstawicielstw firm zagranicznych i ogólnopolskich. Spośród czterech podstref nie brano pod uwagę

⁴ T. GRUSZECKI: *Przedsiębiorca...*, s. 27.

⁵ Np. PGSS.

⁶ Dane GUS na marzec 2007.

⁷ Tyle firm złożyło w marcu 2007 PIT-11 w Urzędzie Skarbowym w Tychach.

strefy sosnowiecko-dąbrowskiej i jastrzębsko-żorskiej ze względu na ich lokalizację na terenie dwóch miast. W ostateczności wyłonione zostały dwa miasta, pomiędzy którymi dokonany został wybór: Gliwice i Tychy. Skoncentrowano się na Tychach ze względu na ich sytuację i lokalizację. Jest to bowiem miasto, które powstało stosunkowo niedawno i pełniło początkowo rolę „sypialni” Katowic. W Tychach funkcjonowały zakłady przemysłowe, jednak nie było ich tak wiele jak w innych miastach regionu. Stąd więcej przedsiębiorstw miało charakter faktycznej prywatyzacji założycielskiej, choć trafiały się także firmy, które przyjmowały postać klasycznego uwłaszczenia zakładów państwowych. Opis historii i rozwoju przemysłu – tego skądinąd interesującego miasta – wykracza jednak poza zakres niniejszej pracy⁸.

4.1.3. 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 brakuje jednej spójnej teorii, która łączyłaby problematykę zaufania z zagadnieniem ryzyka. Ta sytuacja stała się punktem wyjścia dla koncepcji niniejszych badań. Ideą przewodnią pracy jest opisanie przedsiębiorców pod kątem ryzyka i zaufania. Brak spójnej teorii, do której można odwołać się, oznaczał jednak konieczność opisu każdego z tych zjawisk z osobna na podstawie dorobku teoretycznego autorów zajmujących się tymi zagadnieniami.

Jak zostało to wykazane w rozdziale drugim, jedynie P. Sztompka zaprezentował socjologiczną teorię zaufania, która stanowi próbę usystematyzowania i połączenia różnych, często komplementarnych stanowisk teoretycznych. Jako że koncepcja ta została szczegółowo omówiona w rozdziale teoretycznym, możemy uwzględniając komponenty wybranej teorii, postawić pytania badawcze.

Pozwalają one dostarczyć informacji na temat tego, komu przedsiębiorcy ufają w najbliższym otoczeniu, przedstawicielom jakich ról społecznych, jakim instytucjom, jakim procedurom oraz jakie jest ich zaufanie wobec wybranych pod-

⁸ 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. BIERWIACZONK: *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.

systemów systemu społecznego. 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 je z uwzględnieniem podziału na twarde i miękkie. Trzeci badany aspekt to określenie, jakie są najważniejsze kryteria oceny wiarygodności partnera relacji zaufania, którymi posługują się przedsiębiorcy. Ostatnim zagadnieniem dotyczącym zaufania, poruszonym w badaniach są preferowane przez przedsiębiorców sposoby radzenia sobie w sytuacji, gdy zaufanie jest niemożliwe lub gdy go brakuje. Postawione pytania nawiązują bezpośrednio do pojęć i koncepcji określonych w teorii zaufania. Również sama definicja zaufania została przyjęta za P. Sztompką, dla którego „zaufanie jest zakładem podejmowanym na temat niepewnych, przyszłych działań innych ludzi”⁹.

Trzeba także wskazać, iż pewne elementy składowe teorii P. Sztompki nie zostały uwzględnione w niniejszych badaniach. Po pierwsze, pominięty został problem skłonności do zaufania, gdyż zagadnienie to ma charakter przede wszystkim psychologiczny. Po drugie, nie uwzględniono w badaniach problemu 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 będących w dyspozycji przedsiębiorców. Zmienne kontekstowe (istniejącą kulturę zaufania lub nieufności) trzeba by było przyjąć jako dane *a priori*, ponieważ nie było badań poświęconych temu zagadnieniu. Problematyczne jest jednak też określenie zmiennej niezależnej, jaką stanowią warunki strukturalne. Na gruncie teorii P. Sztompki nie można rozstrzygnąć, czy zmienne te mają charakter obiektywny, czy też subiektywny. Co więcej, kultura zaufania w teorii P. Sztompki ma ogólnospołeczny charakter, a celem badań było uchwycenie specyfiki przedsiębiorców.

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 badaczami¹⁰. Stanowiska te dzieli dodatkowo tradycja różnych dyscyplin, na gruncie których rozwijane były teorie. Największy dorobek empiryczny prezentuje teoria psychologiczna. Ponadto badania w ramach tego podejścia

⁹ P. SZTOMPKA: *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków 2007, s. 69–70.

¹⁰ Por. M. DOUGLAS: *Ukryte znaczenia. Wybrane szkice antropologiczne*. Przeł. E. KLEKOT. Kęty 2007, s. 318–320.

realizowano na poziomie jednostek, co stanowi poziom analizy odpowiadający przyjętemu w przypadku badania zaufania. Dlatego też badania zrealizowane zostały na podstawie właśnie tego paradygmatu teoretycznego.

Psychologiczna teoria postrzegania ryzyka stanowiła bazę, którą należało dopiero zaadaptować do potrzeb badań socjologicznych. Decydując się na takie rozwiązanie, należało jednak uwzględnić szereg zarzutów kierowanych pod adresem tej perspektywy, głównie przez przedstawicieli teorii kulturowej i odnieść się do nich. Przede wszystkim teoria psychologiczna uogólnia wyniki badań na całość badanej populacji, nie dostrzegając społecznego zróżnicowania jednostek. W tradycji zdarzają się prace poświęcone przedstawicielom konkretnych zawodów, a także dokonujące porównań między nimi¹¹. Brakuje jednak studiów nad poszczególnymi grupami społecznymi lub zawodowymi i specyficznymi rodzajami ryzyka, którego doświadczają. Założeniem pracy jest wyjście z punktu, w którym kończą się zainteresowania teorii psychologicznej. W badaniach celem jest poznanie jak przedsiębiorcy postrzegają ryzyko w perspektywie doświadczeń własnych. Czy utożsamianie doświadczenia i postrzegania ryzyka jest uprawnione? W *Słowniku języka polskiego* doświadczenie definiowane jest na kilka sposobów. Przede wszystkim 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”¹². Definicje wskazują na wieloznaczność tego pojęcia. Hans-Georg Gadamer uważa doświadczenie za jedno z najmniej wyjaśnionych pojęć, jakimi dysponujemy¹³. Problem wieloznaczności doświadczenia nie będzie omawiany w tym miejscu, gdyż wykracza poza zagadnienia, które są przedmiotem niniejszej pracy¹⁴. Przyjęte utożsamienie ryzyka postrzeganego z doświadczanym wydaje się być jednak zasadne. Ryzyko jako takie ma charakter potencjalny. Gdy ta potencjalność przejdzie w stan faktyczny, można mówić o nieszczęściu czy niepowodzeniu, jednak wtedy nie jest to już ryzyko. Dlatego też badanie ryzyka tylko w odniesieniu do przeżytych zdarzeń, musiałoby prowadzić do ograniczenia jedynie do negatywnie pojmowanych doświadczeń i obejmować podmioty, któ-

¹¹ E. ADAMOWICZ: *Kryteria oceny ryzykowności zawodów i spostrzeganie słuszności wynagradzania za ponoszone ryzyko*. [Niepublikowana praca magisterska. Uniwersytet Warszawski 1988]; M. GOSZCZYŃSKA: *Perceived Riskness of Different Occupations and Compensation*. "Polish Psychological Bulletin" 1993, nr 1, s. 63–74; P. GASPARIKI: *Ryzyko zawodowe: punkt widzenia robotników i ich przełożonych*. „Przegląd Psychologiczny” 1998, nr 4, s. 1099–1111.

¹² Obydwie definicje za: *Słownik języka polskiego*. T. 1. Red. M. SZYMCHAK. Warszawa 1998, s. 412.

¹³ H.-G. GADAMER: *Prawda i metoda. Zarys hermeneutyki filozoficznej*. Przeł. B. BARAN. Warszawa 2000, s. 472.

¹⁴ Przykłady różnych sposobów definiowania doświadczenia: *Nowoczesność jako doświadczenie*. Red. R. NY CZ, A. ZEIDLER-JANISZEWSKA. Kraków 2006.

rych nieszczęścia dotknęły. Postrzegane ryzyko natomiast to takie, które jest zauważone i jest przyczyną obawy, choć wcale nie musi się ziścić. Potocznie można powiedzieć, że to ryzyko jest odczuwalne albo — inaczej mówiąc — doświadczane przez jednostkę. Stąd też niniejsze badania odwołują się do kategorii percepcji ryzyka definiowanej na gruncie psychologicznej teorii ryzyka, traktując dostrzeżenie zagrożenia jako równoznaczne z jego doświadczeniem, ale tylko jako pewnej potencjalności.

Psychologiczna teoria ryzyka nie jest koncepcją spójną. Składają się na nią trzy różne paradygmaty badawcze: aksjomatyczny, heurystyczny i psychometryczny¹⁵. Próbę 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 inklinację do ryzyka jako cechę osobowości¹⁶, co jest przedmiotem badań *stricto* psychologicznych. Po drugie, jednym z zarzutów kierowanych pod adresem psychologicznej teorii ryzyka było realistyczne stanowisko epistemologiczne. Natomiast w socjologii i antropologii dominuje orientacja słabo konstruktywistyczna. Stanowisko realistyczne wskazuje na istnienie realnego ryzyka, które może zostać zbadane. Wielkość tego obiektywnego ryzyka określana jest na podstawie rachunku prawdopodobieństwa przez ekspertów, biorących pod uwagę „twarde” dane uzyskane w statystycznej analizie zjawisk. Ryzyko szacowane przez laików różni się często od oceny dokonywanej przez ekspertów. Problem tych rozbieżności jest jednym z głównych zagadnień badań nad ryzykiem. Próbę jego rozwiązania podjęto w ujęciu psychometrycznym. Stanowisko słabo konstruktywistyczne również przyjmuje obiektywne istnienie ryzyka, jednak zakłada niedostępność jego bezpośredniego poznania. Można tylko poznawać jak jawi się ono jednostkom, jak one je postrzegają. Innymi słowy, obraz ryzyka jest konstruowany społecznie. Natomiast o istnieniu realnego ryzyka dowiadujemy się dopiero wtedy, gdy nieszczęśliwe zdarzenie już zaistnieje. Podejście psychometryczne zbliża się jednak do stanowiska słabo konstruktywistycznego. Paul Slovic twierdzi, że: „ryzyko jest z natury subiektywne. Ryzyko nie istnieje »gdzieś tam«, niezależnie od naszych umysłów i kultur, oczekując na pomiar.

¹⁵ Por. P. GASPARIKI: *Percepcja zagrożeń*. W: *Zachowanie się w sytuacji ryzyka*. Red. R. STUDENSKI. Katowice 2004, s. 93–107.

¹⁶ 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” 1981, vol. 7, s. 1110–1123; P. BROMILEY, S. CURLEY: *Individual Differences in Risk Taking*. In: *Risk Taking Behavior*. Ed. J. JATES. New York 1992; Y. RIM: *Who Are Risk-Takers in Decision Making?* “Personel Administration” 1966, vol. 29, 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” 1997, vol. 73, s. 1052–1063.

[...] Nie ma czegoś takiego jak »realne ryzyko« czy »obiektywne ryzyko«¹⁷. Tym samym ten wymiar psychologicznej teorii postrzegania ryzyka jest najbliższy podejściu socjologicznemu.

Podstawą badań była koncepcja postrzegania ryzyka zaproponowana przez R. Studenskiego. W swoim ujęciu starał się on zintegrować trzy główne paradygmaty psychologicznej teorii ryzyka. W niniejszej pracy znajdują się odwołania do paradygmatu aksjomatycznego i psychometrycznego. Na gruncie socjologicznych koncepcji ryzyka i zaufania można dostrzec odniesienia do tego modelu SEU, stworzonego na gruncie paradygmatu aksjomatycznego w pracy J. Colemana, a także P. Sztompki. Paradygmat psychometryczny natomiast nie jest 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. Natomiast pominięte w badaniach zostały odwołania do paradygmatu heurystycznego, który koncentruje się na uprzedzeniach i heurystykach zaburzających postrzeganie „obiektywnego” ryzyka.

Dzięki postawionym pytaniom badawczym można dowiedzieć się, 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 R. Studenskiego nie zostały uwzględnione w badaniu. Spośród cech wpływających na postrzeganie ryzyka, wyróżnionych przez R. Studenskiego, nie poddawano badaniu: osobowości, facylitującego wpływu innych, myślenia grupowego i pełnionej roli. Trzy pierwsze zostały pominięte, ich analiza bowiem wymagałaby przeprowadzenia osobnych psychologicznych badań laboratoryjnych w grupach. Natomiast wpływ pełnionej roli nie był analizowany jako osobny czynnik modyfikujący postrzegane ryzyko, gdyż cała praca poświęcona jest zagadnieniu zależności między pełnioną rolą przedsiębiorcy a postrzeganym ryzykiem.

¹⁷ P. SLOVIC: *Perception of Risk: Reflection on the Psychometric Paradigm*. In: *Social Theories of Risk*. Eds. S. KRIMSKY, D. GOLDING. Westport 1992, s. 119.

4.1.4. Problematyka badań i przyjęte wskaźniki

Uogólnione zaufanie. Choć kwestia uogólnionego zaufania nie została postawiona w pytaniach badawczych, wydaje się niezbędną, by móc określić, czy badana zbiorowość charakteryzuje się ufnością czy raczej nieufnością wobec innych. Wskaźnikiem uogólnionego zaufania stała się deklaracja respondenta, iż zgadza się ze stwierdzeniem, że „większości ludzi można ufać”. Wskaźnikiem uogólnionej nieufności była odpowiedź, iż respondent nie zgadza się z tym stwierdzeniem.

Obiekty zaufania osobowego. Badanie zaufania osobowego jest stosunkowo trudne, gdyż odnosi się do wszystkich jednostek, które respondent zna osobiście. Można jednak przyjąć, że najistotniejszymi obiektami w tym wypadku będą jednostki z jej najbliższego otoczenia: rodzina, środowisko pracy, zamieszkania, krąg znajomych i przyjaciół. Celem było poznanie do kogo 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 w tym wypadku 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. Lista zawodów poddanych ocenie respondentów skonstruowana została przez odwołanie do ustaleń H. Domańskiego w badaniach poświęconych prestiżowi zawodów¹⁸, gdyż obejmuje ona profesje z różnych branż i gałęzi gospodarki wraz ze zróżnicowaniem poziomów wykształcenia. Wskaźnikiem była ocena na pięciostopniowej skali, oznaczona od zupełnego braku do całkowitego zaufania.

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 strategii postępowania przygotowano osobne zdanie będące wskaźnikiem zaufania bądź nieufności respondenta. Jeśli respondent odpowiadał, iż zgadza się z przedstawionym mu zdaniem, deklaracja ta była wskaźnikiem zaufania wobec określonej procedury, natomiast kiedy nie zgadzał się z przytoczonym zdaniem, stwierdzenie

¹⁸ Por. H. DOMAŃSKI: *Prestiż*. Wrocław 1999, s. 83.

nie to było wskaźnikiem nieufności wobec ocenianej procedury. Zaznaczenie przez respondenta odpowiedzi „trudno powiedzieć” stawało się wskaźnikiem sytuacji indyferentnej, kiedy jednostka nie jest w stanie podjąć jednoznacznej decyzji o zaufaniu lub nieufności.

Tym samym 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 za pomocą zdania wskaźnikowego mówiącego, iż „egzaminatory 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 wylaniania 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 jej praktyczne, pozytywne skutki.

Obiekty zaufania instytucjonalnego. W dążeniu do poznania obiektów zaufania instytucjonalnego przedsiębiorców postępowanie było analogiczne jak w przypadku zaufania pozycyjnego. Lista instytucji poddawanych ocenie przez respondentów, została skonstruowana tak, by uwzględnić zarówno: placówki istotne dla przedsiębiorców (np. giełda, urząd skarbowy, bank), organy odpowiedzialne za ład prawny i polityczny (policja, sądy, armia, rząd), podmioty monitorujące działania innych instytucji (Rzecznik Praw Obywatelskich, związki zawodowe, prasa) oraz instytucje związane z odrębnymi sferami doświadczenia (szkoła, kościół).

Wskaźnikiem zaufania instytucjonalnego stała się średnia wartość uzyskana na pięciostopniowej skali zaufania. Skala ta jest analogiczna do wykorzystywanej w ocenie zaufania pozycyjnego.

Obiekty zaufania systemowego. Choć P. Sztompka, mówiąc o zaufaniu systemowym, wskazywał na całość systemu społecznego, wydaje się, iż zaufanie systemowe można także odnieść do jego funkcjonalnych subsystemów. W ni-

niejszych badaniach koncentrowano się na tych, które związane są z działalnością gospodarczą: systemach prawnych, bankowych i rynkowych. Wskaźnikiem zaufania lub nieufności wobec wybranych subsystemów stały się oceny dokonywane przez respondentów na pięciostopniowej skali, gdzie środkowa odpowiedź oznaczała stanowisko ambiwalentne, natomiast dla zaufania i nieufności przewidziano po dwa wskazania.

Oczekiwania przedsiębiorców wobec partnera relacji zaufania. W przypadku badania kategorii oczekiwań wykorzystany został wzorzec zaproponowany przez P. Sztompkę¹⁹. Badania obejmują 12 cech, które można podzielić na oczekiwania twarde (efektywnościowe) i miękkie (aksjologiczne i powiernicze). Jak wskazuje P. Sztompka, ich obiektem są przede wszystkim przedstawiciele poszczególnych 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) oraz role z kręgu społecznego przedsiębiorców (partner biznesowy, podwładny). Wskaźnikiem preferowanych oczekiwań wobec danego partnera stał się wybór określonego oczekiwania z listy. Zaznaczenie takich pozycji z listy jak: przewidywalny, kompetentny, wydajny, zdyscyplinowany i niezawodny był wskaźnikiem oczekiwań twardych, natomiast wybór takich cech partnera jak: przestrzegający prawa, sprawiedliwy, uczciwy, wyznający tę samą religię lub podzielający ideologię respondenta oraz prawdomówny i pomocny był 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. P. Sztompka wyróżnił trzy rodzaje kryteriów szacowania wiarygodności: inferowane, immanentne i pośrednie. Jednakże badaniu zostały poddane tylko dwa ostatnie typy kryteriów²⁰. P. Sztompka wskazuje, iż wszystkie kryteria są stosowane przez jednostki w sytuacji zaufania, ale różnią się one w odbiorze jednostek stopniem istotności. Dlatego też celem badania jest poznanie hierarchii ważności kryteriów immanentnych i pośrednich. Taka konstrukcja pytań wynika z przyjętych założeń. Zgodnie z implikacjami teoretycznymi należało oczekiwać, że kryteria immanentne zdominują wyższe pozycje 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 pozy-

¹⁹ P. SZTOMPKA: *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge 1999, s. 55–59.

²⁰ W momencie realizacji pierwszej edycji badań nie ukazała się jeszcze książka P. SZTOMPKI: *Zaufanie. Fundament Społeczeństwa*, w której dodane zostały kryteria inferowane.

cję w szeregu rangowym uzyskało dane kryterium, tym większe jego znaczenie w sytuacji estymacji wiarygodności partnera.

Charakter badania wymagał także przygotowania zestawu wskaźników poszczególnych kryteriów immanentnych prezentowanych respondentom, który obejmował dziewięć pozycji. Wskaźnikiem reputacji był sukces zawodowy. Został on stworzony na podstawie informacji uzyskanych w zwiadzie badawczym, gdzie respondenci deklarowali, że odniesienie sukcesu jest dla nich wyznacznikiem reputacji partnera, gdyż wymagało ono pewnych konsekwentnych, toż samych wiarygodnych działań. Wskaźnikiem specyficznej formy reputacji, jaką są rekomendacje, było poręczenie lub opinia znajomych o obiekcie zaufania. Wybór wskaźnika referencji jest stosunkowo trudny, gdyż brakuje ogólnopolskiej, cieszącej się renomą organizacji wystawiającej certyfikaty potwierdzające wiarygodność partnerów. W tej sytuacji, do pełnienia roli wskaźnika, wybrany został dyplom prestiżowej uczelni, którym może poszczycić się 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 P. Sztompkę jest wizerunek, który w omawianych badaniach uznano za sposób zachowywania się oraz wygląd zewnętrzny partnera relacji zaufania. Wskaźniki wizerunku zostały uzupełnione o specyficzne elementy tego kryterium wyróżnione przez P. 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 sądowego 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 samo ograniczających partnera stała się jego dobrowolna działalność 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 oraz kryteriów pośrednich stanowi podstawę powstania szeregów rangowych obu typów kryteriów szacowania wiarygodności.

Funkcjonalne substytuty zaufania. Wskaźniki funkcjonalnych substytutów zaufania skonstruowano w jednakowy sposób. Dla każdego z wyszczególnionych substytutów zaufania stworzone zostało osobne zdanie, które posłużyło za jego wskaźnik. Jeśli respondent deklarował, iż zgadza się z przedstawionym mu zdaniem, traktowano to jako odwołanie się do tegoż substytutu. Jeśli natomiast

deklarował, że ze zdaniem wskaźnikowym się nie zgadza, zostało to uznawane za wyznacznik odrzucenia tego substytutu. Deklarację „trudno powiedzieć” interpretowano jako postawę ambiwalentną.

Zdania pełniące rolę wskaźników skonstruowano w następujący sposób:

- a) poglądu opatrznosciowego: „jednostki nie mają wpływu na otaczającą je rzeczywistość”;
- b) odwoływania się do korupcji: „łapówka jest najpewniejszym sposobem załatwienia swoich spraw”;
- c) uzurpacji egzekwowania wiarygodności: „czasem trzeba wziąć sprawy w swoje ręce lub użyć siły, żeby wyegzekwować swoje”;
- d) nadmiernego odwoływania się do instytucji prawnych: „z nikim nie można robić interesów, nie podpisawszy umowy”;
- e) gettoizacji i związanego z nią amoralnego familizmu: „sprawnie współpracować można tylko z najbliższą rodziną”;
- f) tęsknot paternalistycznych: „potrzeba nam teraz kogoś, kto silną ręką zaprowadzi porządek”;
- g) eksternalizacji zaufania: „tylko pomoc Unii Europejskiej może poprawić sytuację w Polsce”.

Cechy ryzyka. Analiza wpływu cech ryzyka na jego postrzeganie związana jest ściśle z paradygmatem psychometrycznym i badaniami realizowanymi w takich krajach jak: Stany Zjednoczone, Norwegia, Węgry i Polska. W tym wypadku analizowano wpływ cech ryzyka na ocenę poszczególnych sytuacji. Brane pod uwagę cechy nazywano wymiarami ryzyka. Każdy z nich 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 Zjednoczonych²¹ posłużono się 9 różnymi wymiarami, których analiza pozwoliła na wyróżnienie dwóch czynników wyjaśniających większość wariacji.

Badania przeprowadzone w Polsce²² różniły się nieco od tych realizowanych w pozostałych krajach, gdyż liczba wymiarów zwiększona została do 15. W badaniach przeprowadzonych w Tychach odwołano się do obowiązującej w kraju praktyki, przyjmując wymiary ryzyka, które zostały w nich zastosowane. Z powodu specyficznej tematyki niniejszych badań, niektóre z wymiarów zostały zmodyfikowane (np. bezpośrednio skutków nie odnosi się do śmierci, podobnie jak kontrolowalność), a wymiar surowości konsekwencji (mierzony ocenianą potencjalną śmiertelnością konsekwencji) został w badaniach pominięty.

²¹ B. FISCHHOFF, P. SLOVIC, S. LICHTENSTEIN, S. READ, B. COMBS: *How Safe Is Safe Enough? A Psychometric Study of Attitudes towards Technological Risks and Benefits*. “Policy Sciences” 1978, vol. 9, s. 127–152.

²² M. GOSZCZYŃSKA, T. TYSZKA, P. SLOVIC: *Risk perception in Poland: A comparison with three other countries*. “Journal of Behavioral Decision Making” 1991, vol. 4, s. 179–193.

Istotnym problemem, związanym z postawionymi pytaniami badawczymi odnośnie postrzeganego ryzyka, jest wybór sytuacji ryzykownych, które zostały przedstawione badanym. Paradygmat psychometryczny krytykowany był za wskazywanie zawsze tych samych rodzajów zagrożeń, które dodatkowo wcale nie muszą pokrywać się z rodzajami ryzyka odczuwanymi przez respondentów. Rzeczywiście w wielu prowadzonych na świecie badaniach stosowano te same rodzaje zagrożeń, lecz umożliwiała to dokonanie porównań na szczeblu międzynarodowym. 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 motoryzacją²³.

Chcąc wykorzystać tę metodę na gruncie socjologicznym, należało poddać rozważaniom inne rodzaje ryzyka, takie, których doświadczają przedsiębiorcy w swoim życiu. Zakres zagrożeń, których może doświadczyć przedsiębiorca jest potencjalnie nieskończony. Konstruując na potrzeby badania ich listę, należało pamiętać o ujęciu różnych rodzajów ryzyka zarówno w sferze zawodowej, jak i pozazawodowej. Swoistą listę zagrożeń dotyczących całość doświadczenia jednostkowego obejmuje klasyfikacja zagrożeń zaproponowana przez Marka Ziółkowskiego. Ma ona charakter hierarchii i w swojej budowie odwołuje się do klasyfikacji potrzeb Abrahama Masłowa. Nie należy jednak utożsamiać różnych rodzajów ryzyka z konkretnymi potrzebami. Tak więc ryzyko związane ze sferą zawodową nie oznacza tylko możliwości niezaspokojenia potrzeb fizycznych i bezpieczeństwa.

Wyszczególnione przez M. Ziółkowskiego rodzaje ryzyka dotyczą:

- a) „niemożności zagwarantowania odpowiednich warunków fizycznych”;
- b) warunków bezpieczeństwa społecznego;
- c) sfery zawodowej i jej przekształceń;
- d) utraty szacunku i prestiżu;
- e) utraty poczucia przynależności i miłości;
- f) problemów z poczuciem tożsamości;
- g) problemów globalizacji²⁴.

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

Ryzyko niezaspokojenia potrzeb podstawowych. M. Ziółkowski wskazuje wyżywienie i schronienie jako czynniki podstawowe związane z zapewnieniem

²³ P. SLOVIC, D. MACGREGOR, N.N. KRAUS: *Perception of Risk from Automobile Safety Defects*. "Accident Analysis and Prevention" 1987, vol. 19, s. 359–373.

²⁴ M. ZIÓLKOWSKI: *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.

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 do teorii zaufania przez Anthony'ego Giddensa. Bezpieczeństwo ontologiczne „odnosi się do przekonania o ciągłości tożsamości większości ludzi oraz stałości otaczającego materialnego i społecznego środowiska działania”²⁵.

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”²⁶. Henryk Domański wyróżnił podstawowe rodzaje prestiżu: osobisty, czyli „wartość przypisywana za osobiste przymioty”²⁷. Jego źródłem są cechy osobiste jednostki, a możliwy jest on do osiągnięcia tylko w relacjach osobistych. „Prestiż wynikający z atrybutów zajmowanych pozycji”²⁸ to prestiż pozycyjny. Wywodzi się on z autorytetu ról pełnionych przez jednostkę. Ryzyko utraty prestiżu obejmuje pozbawienie zarówno prestiżu pozycyjnego, związane go z zajmowaną pozycją jak i jednostkowego. Przedsiębiorcy są skłonni utożsamiać obydwa rodzaje prestiżu, konkretnie zaś swój prestiż osobisty odnoszą 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.

Ryzyko utraty poczucia przynależności i miłości. Ryzyko utraty przynależności i miłości obejmuje 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”²⁹.

Ryzyko utraty tożsamości. Na potrzeby badań przyjęto definicję tożsamości zaproponowaną przez Anthony'ego Giddensa, która 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”³⁰. W rozumieniu A. Giddensa tożsamość ta jest przez jednostkę wypracowywana.

²⁵ A. GIDDENS: *The Consequences of Modernity*. Cambridge 1990, s. 92.

²⁶ H. DOMAŃSKI: *Prestiż...*, s. 10.

²⁷ Ibidem, s. 36.

²⁸ Ibidem, s. 37.

²⁹ A. MASŁOW: *Motywacja i osobowość*. Przeł. J. RADZICKI. Warszawa 2006, s. 68.

³⁰ Z. BOKSZAŃSKI: *Tożsamość*. W: *Encyklopedia socjologii*. T. 4. Red. K.W. FRIESKE. Warszawa 2002, s. 253. Por. E.H. ERIKSON: *Dzieciństwo i społeczeństwo*. Przeł. P. HEJMEJ. Poznań 1997, s. 272–274.

Ryzyko związane z procesem globalizacji. Problemy związane z globalizacją są trudne do rozpatrywania w badaniach, gdyż są naznaczone wieloznacznością. Co więcej, związane z nią zagrożenia mogą przybierać bardzo różne formy ze względu na wszechogarniający charakter tego procesu. Chcąc uchwycić szeroki zakres problemu, przyjęto tutaj definicję A. 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*”³¹.

Ryzyko związane ze sferą zawodową. W przypadku przedsiębiorców konieczne jest tutaj uwzględnienie wszystkich rodzajów ryzyka związanego z kierowaniem przedsiębiorstwem.

Wymienione powyżej rodzaje ryzyka dotyczą w takim samym stopniu przedsiębiorców jak i pozostałych grup społecznych. Badanie rodzajów ryzyka doświadczanego przez przedsiębiorców w kierowaniu firmą jest równoznaczne z określeniem obszarów ryzyka w funkcjonowaniu organizacji gospodarczej. Przygotowanie w tym wypadku wyczerpującej listy jest niezwykle trudne, gdyż „każde ryzyko pierwotne generuje dużą ilość ryzyk pośrednich”³². Lista rodzajów ryzyka związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej została stworzona na podstawie taksonomii ryzyka zaproponowanej przez Tadeusza Kaczmarka³³, uzupełnionej o podział Robina Kendalla³⁴ i listę potencjalnych przyczyn ryzyka w systemie produkcyjnym zaprezentowaną w pracy Jadwigi Bizon-Góreckiej³⁵. Ponadto w przypadku rodzajów ryzyka związanego z personelem odwoływano się do pracy Anny Lipki³⁶. Założeniem tych badań jest analiza następujących rodzajów ryzyka związanego z kierowaniem firmą:

1. **Ryzyko polityczne** – stanowi element ryzyka związanego z otoczeniem firmy. Odnosi się ono do decyzji politycznych, które mogą negatywnie odbić się na działalności firmy. Ich wpływ nie ogranicza się do szczebla krajowego, ale również do decyzji innych państw (np. decyzja Rosji o nałożeniu embarga na import polskiego mięsa), instytucji międzynarodowych (np. przepisy UE),

³¹ A. GIDDENS: *The Consequences...*, s. 64.

³² A. SŁODCZYK: *Zarządzanie ryzykiem w procesie decyzyjnym*. Referat wygłoszony na Ósmym Seminarium Diagnostyki Nawierzchni Szynowych. Gdańsk–Jurata 2006.

³³ 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.

³⁴ R. KENDALL: *Zarządzanie ryzykiem dla menagerów. Praktyczne podejście do kontrolowania ryzyka*. Przeł. M. STECZYK. Warszawa 2000.

³⁵ J. BIZON-GÓRCKA: *Monitoring czynników ryzyka w przedsiębiorstwie*. Bydgoszcz 1998, s. 23, rys. 2.3. Por. IDEM: *Gra ryzykiem – źródłem sukcesu organizacji gospodarczej*. „Przegląd Organizacji” 1998, nr 12, s. 24–27.

³⁶ A. LIPKA: *Ryzyko personalne. Szanse i zagrożenia zarządzania zasobami ludzkimi*. Warszawa 2002.

umów międzynarodowych, a także decyzji na szczeblu lokalnym (np. decyzje odnoszące się do zagospodarowania przestrzennego).

2. **„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 kontraktu³⁷. Gdy prawo podlega częstym zmianom, to nieumyślne przekroczenie przepisów (np. niedopełnienie 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 oraz 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. Dlatego kolejnym istotnym obszarem ryzyka jest nieskuteczność prawa jako narzędzia ochrony interesów przedsiębiorców. W szczególności odnosi się to do ściągalności wierzytelności przez przedsiębiorców. T. 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 prawnych³⁸.
3. **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 walutowych³⁹. 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. Wahania kursów mogą przynieść firmom bezpośrednie koszty, np. wzrost oprocentowania kredytów. Odbijają się one także na całości działalności gospodarczej, gdyż na poziomie makroekonomicznym wpływają na ceny, a zatem i na wielkość spodziewanych zysków. Osobnym problemem, związanym z poprzednimi jest ryzyko kredytowe. Zwykle jest ono 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

³⁷ R. KENDALL: *Zarządzanie ryzykiem...*, s. 145.

³⁸ T.T. KACZMAREK: *Ryzyko...*, s. 66.

³⁹ *Ibidem*, s. 59.

kredytu na czas) oraz ze spłatą kredytu (co może być związane z wymienionym już ryzykiem kursowym i stóp procentowych).

4. **Ryzyko rynkowe** – „wiąże się z groźbą poniesienia straty w związku z niekorzystną zmianą cen aktywów lub kontraktów aktualnie znajdujących się w posiadaniu przedsiębiorstwa”⁴⁰. 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 otoczeniu rynkowym. Oczywiście, funkcjonowanie na konkurencyjnych rynkach jest podstawą działalności firmy, zaś istniejące podmioty muszą sobie radzić z konkurencją. Źródłem zagrożeń mogą być zatem zmiany zachodzące na rynku: wzrost wymagań, pojawienie się nowej konkurencji lub nieuczciwe praktyki (np. dumping) itp.
5. **Ryzyko inwestycyjne** – 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 rozproszony 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 konieczny koszt firmy. 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, a w konsekwencji do utraty zainwestowanych środków. Co więcej, nawet powodzenie inwestycji nie oznacza jeszcze pełnego sukcesu, gdyż te same środki inaczej ulokowane mogłyby przynieść znacznie większe dochody albo przynajmniej niższe koszty (np. zakup tańszych w eksploatacji środków transportu). Dlatego też ryzyko związane z inwestowaniem ma charakter spekulacyjny. Z ryzykiem inwestycyjnym związana jest możliwość utraty płynności finansowej. Źródła problemów z płynnością finansową są różne i odnoszą się do wymienionych już rodzajów ryzyka. W tym kontekście ostatecznym ryzykiem jest bankructwo. Tak więc ryzyko związane z operacjami finansowymi jest tutaj stopniowane. Z ryzykiem inwestycyjnym związany jest problem nowych technologii. Pojawienie się innowacyjnych rozwiązań jest jednym z głównych czynników stymulujących. 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 widoczne są dopiero w dłuższej perspektywie czasowej. Ponadto coraz szybsze zmiany technologiczne w niektórych branżach mogą prowadzić do sytuacji, w której – w momencie zakończenia modernizacji – pojawią się nowsze rozwiązania.

⁴⁰ R. KENDALL: *Zarządzanie ryzykiem...*, s. 55.

W tej sytuacji trzeba rozważyć ryzyko inwestowania w te technologie tak, aby okazały się one rentowne.

6. **Ryzyko niepełnej informacji.** Pełna informacja jest elementem klasycznej teorii ekonomicznej, jednak w rzeczywistości nigdy nie występuje. 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 lub niepełnych i błędnych, co prowadzi do strat. Innym elementem ryzyka informacji jest utrata cennych zasobów wiedzy lub wydobycie się na zewnątrz kluczowych dla funkcjonowania firmy danych. 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.
7. **Ryzyko losowe** – odnosi się do nieprzewidzianych zdarzeń związanych przede wszystkim z siłami natury. Ryzyko katastroficzne bywa utożsamiane z „siłami wyższymi” rozumianymi jako zdarzenie losowe, któremu nie można zapobiec⁴¹. 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) i wypadki w firmie (dotyczące zarówno ludzi jak i sprzętu).
8. **Ryzyko personalne.** „Można je zdefiniować jako angażowanie się w warunkach niepewności w działania dotyczące personelu, które mogą zakończyć się niepowodzeniem”⁴². Ryzyko personalne określane bywa także mianem ryzyka kadrowego⁴³ bądź traktowane jest jako element ryzyka operacyjnego (np. R. 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:
 - a) **ryzyko niedostosowania popytu i podaży pracy** – odnosi się do rozbieżności między zatrudnieniem a pożądaną wielkością zatrudnienia. W zasadzie można tutaj wyróżnić ryzyko niewystarczającego zatrudnienia i nadzatrudnienia;
 - b) **ryzyko selekcyjne** – 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 nieuzyskania odpowiednich wyników procesu

⁴¹ T.T. KACZMAREK: *Ryzyko...*, s. 88–90.

⁴² A. LIPKA: *Ryzyko personalne...*, s. 24.

⁴³ A. KROPIELNICKA: *Analiza ryzyka w controllingu*. „Bank i Kredyt” 1993, nr 7, s. 26. Za: A. LIPKA: *Ryzyko personalne...*

- rekrutacyjnego spowodowanych brakiem osób o pożądanym kwalifikacjach na rynku pracy;
- c) **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”⁴⁴;
 - d) **ryzyko ewaluacyjne** – związane jest z ocenianiem pracowników. Formalny proces opiniowania nie jest nagminną praktyką w małych przedsiębiorstwach, gdzie wszyscy pracownicy są oceniani przez właściciela na bieżąco selektywnie i subiektywnie. W wielu firmach ocena cykliczna pracowników wg kryteriów formalnych w ogóle nie jest prowadzona. W niniejszych badaniach zwrócono uwagę zarówno na rodzaje ryzyka związane z oceną (np. błędna ocena, niepowodzenie rozmowy ewaluacyjnej, zły dobór metod ewaluacyjnych), jak i ryzyko związane z niepodejmowaniem oceny w ogóle;
 - e) **ryzyko inwestowania w pracowników** – znajduje 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 pracowników. W małych przedsiębiorstwach ryzyko to nie ma charakteru tak istotnego jak w dużych, ze względu na niewielkie nakłady szkoleniowe małych firm (niewykraczające zwykle poza niezbędne do funkcjonowania minimum);
 - f) **ryzyko motywacyjne** – obejmuje ryzyko niepowodzenia działań motywacyjnych, niedostosowania metod motywacyjnych do potrzeb pracowników, zaniedbań w zakresie motywacji, stosowania tylko jednej metody motywacyjnej;
 - g) **ryzyko derekrutacyjne** – związane jest ze zwolnieniami personelu. Różni się znacząco ze względu na rozmiar firmy. Najistotniejszą składową ryzyka derekrutacyjnego są wysokie koszty ekonomiczne oraz 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).

⁴⁴ A. LIPKA: *Ryzyko personalne...*, s. 62.

Na podstawie przygotowanej charakterystyki zagrożeń w badaniach wykorzystywano listę następujących rodzajów ryzyka:

- niezaspokojenia potrzeb fizycznych,
- utraty poczucia bezpieczeństwa ontologicznego,
- polityczne dla funkcjonowania firmy,
- związane z umowami/kontraktami,
- związane z podatkami,
- ze strony niejasnego/nieprecyzyjnego prawa,
- kredytowe,
- kursowe,
- kontroli ze strony urzędu skarbowego,
- ze strony nowych konkurentów,
- ze strony nieuczciwej konkurencji – dumping,
- wzrostu konkurencyjności rynku,
- pojawienia się nowych technologii,
- katastroficzne,
- inwestycji,
- bankructwa,
- utraty płynności finansowej,
- związane z informacjami nieprawdziwymi lub niepełnymi,
- selekcyjne,
- utraty cennych pracowników,
- niskiej wydajności pracowników,
- fluktuacji pracowników,
- awarii technicznych w firmie,
- wypadku w firmie,
- utraty prestiżu,
- utraty uczuć najbliższych,
- poczucia własnej tożsamości,
- 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 za pomocą 14 charakterystyk ryzyka zaczerpniętych z badań Marii Goszczyńskiej i Tadeusza Tyski. Każdy z wymiarów tworzy siedmiostopniową skalę semantyczną, której końce opisuje para pojęć przeciwstawnych.

Te wymiary to:

1. Dobrowolność (dobrowolne–przymusowe).
2. Bezpośredniość skutków (natychmiastowe–odroczone).
3. Wiedza o zagrożeniu (znane narażonym–nieznane narażonym).
4. Znajomość nauce (znane nauce–nieznane nauce).

5. Nowość (stare–nowe).
6. Chroniczność – katastroficzność (chroniczne–nagle).
7. Wzbudzany poziom lęku (zwyčajne–przerażające).
8. Osobista kontrola nad ryzykiem (osobista kontrola–brak kontroli).
9. Kontrola surowości skutków (surowość skutków kontrolowalna–niekontrolowalna).
10. Zbiorowa ekspozycja (niewiele osób narażonych–wiele osób narażonych).
11. Osobista ekspozycja (małe narażenie osobiste–duże narażenie osobiste).
12. Przyszłe pokolenia (małe zagrożenie dla przyszłych pokoleń–duże zagrożenie dla przyszłych pokoleń).
13. Obserwowalność (obserwowalne–nieobserwowalne).
14. Zagrożenie a korzyści (korzyści przewyższają ryzyko–ryzyko przewyższa korzyści).

Każde z 28 wyróżnionych typów zagrożeń oceniono za pomocą powyższych 14 skal. Uzyskane w ten sposób wyniki poddane zostały analizie czynnikowej, dzięki której wyłonione zostały najważniejsze elementy mające wpływ na postrzeganie ryzyka przez przedsiębiorców. Zestawienie wszystkich tych czynników pozwoliło na wyznaczenie przestrzeni ryzyka. W konsekwencji możliwe stało się zanalizowanie lokalizacji poszczególnych zagrożeń w tak powstałej przestrzeni.

Cechy sytuacyjne a postrzegana wielkość ryzyka

Dokładne poznanie, które rodzaje zagrożeń są przez przedsiębiorców oceniane jako większe, możliwe stało się dzięki zindeksowaniu poddanych badaniu czynników sytuacyjnych. R. 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 oceniane zagrożenia 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. Straty w przypadku każdego rodzaju ryzyka oznaczają co innego. Ich potencjalny rozmiar wpływa na postrzeganie wielkości ryzyka w ten sposób, że im dotkliwsze (im większe) straty, tym jako większe ryzyko jest postrzegane.

Dla każdego rodzaju zagrożenia postawione zostało pytanie, które badany oceniał za pomocą siedmiostopniowej skali, której bieguny zostały opisane jako: bardzo małe straty i bardzo duże straty.

Prawdopodobieństwo poniesienia strat. Prawdopodobieństwo doświadczenia negatywnych skutków wpływa na postrzeganie ryzyka w ten sposób,

że im większa jest szansa niepowodzenia, tym ryzyko postrzegane jest jako wyższe.

Pytania stawiane respondentom w przypadku każdego z zagrożeń były przez nich oceniane na analogicznej, siedmiostopniowej skali, której bieguny zostały określone jako: bardzo małe prawdopodobieństwo i 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”⁴⁵.

W badaniu wykorzystano analogiczną skalę opisaną biegunowo jako: bardzo mała zależność i bardzo duża zależność.

4.1.5. 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 odmienny charakter. Dlatego też tworząc indeksy wielkości postrzeganego ryzyka, należy odwrócić wartości przypisywane uwarunkowaniu wyniku końcowego.

Na podstawie zmierzonych średnich możliwe stało się stworzenie osobnych indeksów dla każdego zagrożenia i porównanie ich średnich wartości. Pierwszy z nich został oparty na paradygmacie aksjomatycznym. W modelu tym równoważnymi składowymi wielkośćmi postrzeganego ryzyka są wielkość potencjalnych strat i prawdopodobieństwo niepowodzenia. Tak więc indeks powstał poprzez złożenie wielkości ocen obu wymienionych wymiarów sytuacyjnych ryzyka.

Drugim proponowanym indeksem jest powstały ze złożenia wszystkich trzech wyróżnionych czynników sytuacyjnych. Indeks ten również obliczony został dla każdego z zagrożeń z osobna⁴⁶. Uzyskane indeksy stanowiły miarę wielkości ocenianego ryzyka. Średnia wartość indeksu dla każdego z badanych zagrożeń pozwoliła na uszeregowanie ich od sytuacji o największej ryzykowności do sytuacji o najmniejszym prawdopodobieństwie niepowodzenia. Porównanie uszeregowień powstałych na podstawie obydwu indeksów pozwoliło ustalić, jaki jest wpływ cech sytuacyjnych na postrzeganą wielkość ryzyka.

⁴⁵ R. STUDENSKI: *Ryzyko i ryzykowanie*. Katowice 2004, s. 52.

⁴⁶ Wartość indeksu obliczana jest z uśrednienia wartości indeksu dla ogólnej liczby respondentów.

Lista zagrożeń wybranych w badaniu powstała wskutek skrócenia listy z 28 zagrożeń użytych w analizie czynnikowej do 15 najważniejszych. Ograniczenie listy podyktowane zostało przede wszystkim względami technicznymi i koniecznością postawienia osobnych pytań do każdego rodzaju zagrożeń. Z tego też powodu obejmuje ona 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 trzy pytania, mające na celu identyfikację wymienionych cech sytuacyjnych wpływających na postrzeganie wielkości ryzyka.

4.1.6. Cechy podmiotowe a postrzegana wielkość ryzyka

Wyróżnione przez R. 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. R. Studenski wskazuje, iż wiek jest zmienną modyfikującą postrzeganie ryzyka tylko do momentu osiągnięcia przez jednostkę dorosłości, później, jego zdaniem, wiek nie ma wpływu modyfikującego. Jednak realizowane badania wskazują, że także po osiągnięciu dojrzałości zmienna ta ma duże znaczenie dla oceny ryzyka. Nie jest też jasne, dlaczego wiek miałby wpływać na skłonność do podejmowania ryzyka,

a nie miałyby mieć wpływu na postrzeganą wielkość tego ryzyka. Wyjaśnienia tej sytuacji należy szukać w tradycji badań nad zależnością między wiekiem a postrzeganym ryzykiem, która koncentruje się na badaniu dzieci i ich zdolności percepcyjnych. Niewątpliwie wraz z osiągnięciem dorosłości jednostki nabywają umiejętności dostrzegania zagrożenia dla ich życia. Jednak wcale nie oznacza to, iż wiek nie będzie modyfikował postrzeganej wielkości ryzyka, zwłaszcza gdy ryzyko 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. W badaniach psychologicznych zostały zupełnie pominięte ważne z socjologicznego punktu widzenia zmienne, takie jak pozycja społeczna i wykształcenie. O ile status jest wśród przedsiębiorców cechą względnie jednorodną, o tyle wykształcenie wydaje się być ważną cechą różnicującą i wpływającą na postrzeganie wielkości ryzyka.

Badanie wielkości postrzeganego ryzyka bazowało na indeksie wielkości ryzyka, stworzonym na podstawie modelu aksjomatycznego. Zestawienie średnich wartości indeksu wielkości ryzyka pozwoliło na zbadanie wpływu poszczególnych zmiennych podmiotowych na wielkość postrzeganego ryzyka.

4.2. Organizacja i przebieg badań

4.2.1. Dobór próby badawczej

W obydwu edycjach badania posłużono się bazą firm pozyskaną z GUS. Niestety jako operat losowy baza okazała się być niedoskonałym narzędziem. Powodów tego stanu rzeczy jest kilka. Po pierwsze, w Polsce jest obowiązek rejestracji firmy w REGON, ale nie ma obowiązku jej wyrejestrowania, tym samym część podmiotów funkcjonujących w bazie nie istnieje od bardzo dawna. Po drugie, nie ma też obowiązku aktualizacji siedziby firmy. W przypadku części przedsiębiorstw siedziba została zmieniona. Korzystając z zasobów Internetu, zespół ankierski dążył do odnalezienia wylosowanych firm, jeśli nie funkcjonowały pod adresem podanym w bazie. Po trzecie, GUS przyjął klasyfikację wielkości przedsiębiorstw wedle zatrudnienia, traktującą łącznie struktury o liczbie od 0 do 9 pracowników. Przyjęte w konceptualizacji badań założenie o zatrudnianiu przynajmniej jednego pracownika musiało być weryfikowane podczas badania. W 2007 r. 1 733 podmioty złożyły w urzędzie skarbowym PIT-11, co oznacza, że tyle podmiotów zatrudniało co najmniej jednego pracownika (niezależnie od formy zaproponowanej umowy). W 2013 r. nie udało się uzyskać wiarygodnych danych w tym zakresie.

Początkowy plan poddania badaniu w 2013 r. tych samych podmiotów, które były badane w 2007 r., nie powiódł się z powodu dużej liczby nieaktywnych już przedsiębiorstw. Dlatego też dokonano ponownego losowania z założeniem jednakowych szans wylosowania podmiotów z bazy otrzymanej w roku ponownego badania.

Przy braku danych dotyczących liczby podmiotów zatrudniających pracowników nie sposób oszacować wielkości populacji generalnej. 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 zestawienie przygotowane przez GUS nie zawierało ich. W tej sytuacji najlepszym rozwiązaniem okazał się losowy dobór próby.

Procedura losowania została poprzedzona przygotowaniem operatu losowego zgodnego z wymogami stawianymi przez teorię próby losowej⁴⁷. Ze względu na charakter problematyki badawczej losowanie zostało poprzedzone usunięciem z operatu losowego wszystkich dających się zidentyfikować przedsiębiorstw i organizacji nienależących 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. Każdy przypadek powtórzenia się adresów i nazwisk właścicieli został zweryfikowany i w momencie zasadnego podejrzenia powtarzania się tych samych osób, jedną z pozycji usuwano z operatu losowego.

Z tak przygotowanych list dokonano losowania 900 podmiotów w 2007 r. i 1 200 w 2013 r. W 2007 r. udało się zrealizować 249 wywiadów, natomiast w 2013 r. tylko 208. Jak widać, w 2013 r. przeprowadzający wywiady natrafili na więcej trudności. Przede wszystkim wzrósł odsetek odmów udziału w badaniu.

Na etapie realizacji, rozstrzygnięcia wymagał problem spółek i ustalenia, który spośród współwłaścicieli (lub kto w ogóle w przypadku firm niezarządzanych przez właścicieli) powinien zostać poproszony o udział w badaniach. Założenia metodologii oraz 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 do tych osób, które w danej firmie podejmują najważniejsze decyzje finansowe. Kryterium to zostało określone w nawiązaniu do przyjętego sposobu definiowania przedsiębiorców jako ryzykujących majątkiem.

⁴⁷ 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; C. FRANKFORT-NACHMIAS, D. NACHMIAS: *Metody badawcze w naukach społecznych*. Przeł. E. HORNOWSKA. Poznań 2001, s. 200–201.

4.2.2. Metody, techniki badań i narzędzia badawcze

Wybór metod i technik badań

W badaniach posłużono się metodą surveyową, realizowaną techniką wywiadu standaryzowanego. Wybór metod badań związany był ściśle z charakterem problematyki i modeli teoretycznych, do których nawiązują analizowane problemy. Zarówno model teoretyczny zaufania P. Sztompki jak i model teoretyczny koncepcji ryzyka nawiązujący do paradygmatu psychometrycznego wymagają zastosowania metod ilościowych. Dostyc wysoki stopień skomplikowania problematyki badawczej zdecydował o wyborze techniki wywiadu standaryzowanego zamiast techniki ankiety. 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.

Narzędziem badawczym był kwestionariusz wywiadu. Zbudowany został 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 za pomocą 14 skal. Skale złożone zostały 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 pytań 22. i 23. Pytanie 23. obejmuje skróconą do 15 listę zagrożeń ocenianych pod kątem trzech zmiennych sytuacyjnych, wpływających na postrzeganie ryzyka.

Metryczka zawiera 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 jednakowe znaczenie dla badań. Zamieszczenie pytań dotyczących firmy respondenta pozwala przede wszystkim na opisanie badanych pod tym względem, a w niektórych przypadkach pozwala wyjaśnić zróżnicowanie ocen. W badaniach wykorzystywano także 6 kart respondenta.

W 2007 r. – opisywanym w tej publikacji badaniom – towarzyszyły jakościowe badania uzupełniające, których celem było dogłębne poznanie charakteru doświadczeń przedsiębiorców związanych z sytuacjami zaufania i ryzyka oraz zrozumienie tego, jak przedsiębiorcy postrzegają zaufanie i ryzyko oraz doświadczają ich. Wyniki tych badań nie zostały tutaj omówione, jednak na-

leży podkreślić, że pozwoliły pozytywnie zweryfikować kompletność przygotowanych kafeterii oraz zasadność przyjętych interpretacji wyników. Ze względów organizacyjnych nie przeprowadzono wywiadów w 2013 r., stąd z powodu braku materiału porównawczego pominięto wyniki tych badań w tym opracowaniu.

4.3. Struktura badanej populacji

W obu edycjach badania pod względem płci dominowali mężczyźni. W edycji z 2007 r., stanowili oni blisko 60% badanych, podczas gdy w 2013 r. odsetek ten zmniejszył się do 51,2%. Mężczyźni dominowali też w kategorii przedsiębiorstw większych, podczas gdy mniejsze prowadziły częściej kobiety. W 2013 r. mężczyźni stanowili połowę z zarządzających małymi przedsiębiorstwami i aż 2/3 z kierujących dużymi firmami. Podobnie dominacja mężczyzn ujawnia się w przypadku przedsiębiorstw dłużej funkcjonujących na rynku. W porównaniu do 2007 r., w kolejnej edycji badań dominacja mężczyzn w dłużej funkcjonujących przedsiębiorstwach zmniejszyła się. Odpowiednio więc w 2007 r. niemal 70% firm istniejących dłużej niż 20 lat było kierowanych przez mężczyzn, a w 2013 r. udział ten zmniejszył się do 52,9%.

Analiza struktury wiekowej badanych przedsiębiorców wskazuje, że w badaniach z 2013 r. generalnie byli oni młodsi niż w 2007 r. W przypadku najmłodszych przedsiębiorców (21–30 lat) ich udział zwiększył się z 9,7% w 2007 r. do 14,1% w 2013 r. Odwrotnie zaś – udział przedsiębiorców w wieku 51–60 lat stopniał z 32,7% w 2007 r. do 20,7% w 2013 r. Choć średnia wieku w kolejnych edycjach spadła nieznacznie z 45,5 lat do 43,8 lat, to mediana wieku badanych obniżyła się z 47 lat do 43 lat w kolejnych edycjach.

W 2007 r. najliczniejsza grupa wiekowa (32,5%) mieściła się w przedziale 51–60 lat, zaś w 2013 r. najliczniej reprezentowani (29,3%) byli przedsiębiorcy z grupy wiekowej 31–40 lat.

Korelacja pomiędzy wiekiem przedsiębiorców, a długością funkcjonowania firm na rynku była zauważalnie wyższa w 2013 r. W pierwszej edycji była niska, $r = 0,158$; $p < 0,001$, podczas gdy w kolejnych badaniach wzrosła do wartości $r = 0,5$; $p < 0,001$. Nie udało się natomiast ustalić zależności między wiekiem badanych a wielkością przedsiębiorstwa.

Pod względem poziomu wykształcenia, odpowiedzi respondentów nie różniła się znacząco w obu badaniach. Wyższe wykształcenie deklarowała połowa badanych (choć w 2013 r. nieznacznie mniej niż w 2007 r.). Wyniki te podobne są do uzyskiwanych w połowie lat dziewięćdziesiątych, gdzie proporcja respondentów z wykształceniem zawodowym i średnim do respondentów z wykształ-

ceniem wyższym rozkładała się w proporcji 50% do 50%⁴⁸. Należy też zaznaczyć, że dobór próby obejmował przedsiębiorców zatrudniających pracowników, co wyklucza osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą. Zważywszy na dodatnią korelację pomiędzy wielkością zatrudnienia a wykształceniem przedsiębiorcy, potwierdzoną w wielu badaniach⁴⁹, możemy założyć, iż właśnie przyjęta definicja „przedsiębiorców” prowadziła do wystąpienia nad-reprezentacji osób z wyższym wykształceniem, gdyż osoby z wykształceniem zawodowym i średnim częściej prowadzą działalność jednoosobową.

Przedsiębiorcy utożsamiani są z osobami dobrze sytuowanymi materialnie. W opisywanych badaniach respondenci byli proszeni o samodzielną ocenę swojej sytuacji majątkowej. Choć taka opinia zawsze jest obciążona subiektywnym postrzeganiem dostatku, to jednak badani w zdecydowanej większości uważali, że ich sytuacja materialna jest dobra. W 2007 r. tylko 2,8% respondentów określiło swoją sytuację jako raczej złą lub złą, a w 2013 r. było to 5,3% badanych. Jednocześnie wzrósł odsetek przedsiębiorców oceniających swoją sytuację materialną jako bardzo dobrą, z 6,4% w 2007 r. do 9,7% w 2013 r. Niemniej w obu edycjach badania dominantę stanowiła dobra ocena własnej sytuacji materialnej, odpowiednio 58,2% w 2007 r. i 51,9% w 2013 r. Trudno na podstawie tych danych wnioskować o pojawieniu się rozwarstwienia kategorii przedsiębiorców pod względem ekonomicznym, niemniej wzrost odsetka deklaracji złej sytuacji, ogólnie niższe oceny oraz pojawienie się w 2013 r. deklaracji, że sytuacja jest bardzo zła (1%), której to odpowiedzi we wcześniejszej edycji badań nie zanotowano, daje pewien obraz skutków kryzysu ekonomicznego trwającego od 2008 r. Trzeba też pamiętać, że 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”⁵⁰.

Wielkość firmy mierzona była wielkością zatrudnienia. Wskaźnik ten jednak stracił nieco na adekwatności w ciągu siedmiu lat dzielących badania, z powodu procesów uelastyczniania rynku pracy. Rok 2007 to czas rynku pracobiorcy, podczas gdy drugie badania realizowane były na rynku zdominowanym ponownie przez pracodawców. Znalazło to swoje bezpośrednie odbicie w uzyskanych wynikach. W 2007 r. najmniejsze przedsiębiorstwa, liczące do 9 pracowników, stanowiły 64,7% badanych firm, natomiast w 2013 r. ich udział w próbie wzrósł do 87%. W przypadku pozostałych kategorii wielkości przedsiębiorstw w 2013 r.

⁴⁸ M. KUBIK, W. MACIEJEWSKI, L. MORAWSKI: *Rynek, kondycja, wzrost. Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*. Warszawa 1997, s. 14.

⁴⁹ Por. E. JAŻWIŃSKA: *Przedsiębiorcy na tle innych grup społeczno-zawodowych w Polsce*. W: *Przedsiębiorcy jako grupa społeczna*. Red. E. JAŻWIŃSKA, A. ŻUK-IWANOWSKA, s. 24. Zasoby sieci www.parp.gov.pl/files/74/81/93/przed_jako.pdf [data dostępu: 28.02.2008].

⁵⁰ K. DUCZKOWSKA-MAŁYSZ: *Wizerunek przedsiębiorcy w świetle badań gospodarstw domowych i opinii lokalnych społeczności*. W: *Przedsiębiorcy jako grupa...*, s. 36–37.

notowano niższe ich odsetki w próbie niż w 2007 r. Najsilniej zmniejszył się udział firm małych, o wielkości zatrudnienia 10–49 pracowników, z 30,5% w 2007 r. do 10,5% w 2013 r.

Firmy, które brały udział w badaniach w 2013 r. były zauważalnie młodsze niż te, w których badania realizowano w 2007 r. Tylko najmłodsze (do 5 lat) i najstarsze (21 i więcej lat) przedsiębiorstwa były licznie reprezentowane w drugiej edycji badań. W pozostałych kategoriach ich udział w próbie z 2013 r. się zmniejszył (tabela 1).

Tabela 1

Długość funkcjonowania badanych firm na rynku
w kolejnych edycjach badania (w %)

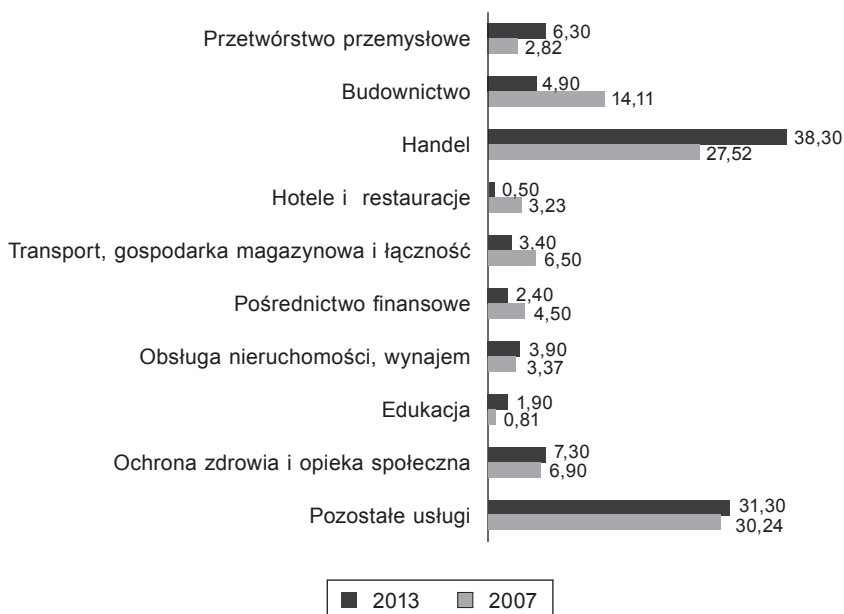
Długość funkcjonowania	2007	2013
Do 5 lat	10,8	32,3
6–10 lat	29,7	17,9
11–15 lat	29,3	15,4
16–20 lat	20,9	13,8
21 i więcej lat	9,2	20,5

Źródło: Badania własne.

Pod względem formy prawnej firmy w obu edycjach dominowała zwykła działalność gospodarcza osób fizycznych (odpowiednio 52% i 55% w kolejnych edycjach). Większe różnice w reprezentacji obserwować można w przypadku spółek cywilnych, których udział wzrósł w 2013 r. z 16,5% do 20,4% oraz spółek jawnych, których udział spadł w stosunku do 2007 r. z 13,3% do 5,5%. W przypadku pozostałych form prawnych ich reprezentacje w obu badaniach były zbliżone.

Do określenia branży i rodzaju działalności posłużyły kategorie stworzone na podstawie klasyfikacji PKD. Branże w kafeterii nawiązują do głównych sekcji klasyfikacji PKD⁵¹. Dokładny rozkład firm respondentów ze względu na branżę i rodzaj działalności przedstawia wykres 1.

⁵¹ Kiedy kwestionariusz był tworzony obowiązywała jeszcze stara klasyfikacja PKD z 2004 r. Choć uległa ona zmianie, to w kolejnej edycji badań posłużono się tym samym pytaniem w celach porównawczych. Niektóre sekcje, jak np. administracja publiczna, nie zostały uwzględnione w kwestionariuszu.



Wykres 1. Branża i rodzaj działalności

Uwaga: Wykres prezentuje wartości procentowe.

Źródło: Badania własne.

Dominujące w obu edycjach badania kategorie działalności to handel i inne usługi. Duża reprezentacja budownictwa w 2007 r. jest nieco zaskakująca, lecz badania realizowane były w okresie boomu, który przedsiębiorcy chcieli zapewne wykorzystać. Szczególnie widoczny jest wzrost w kategorii handel. Choć oczywiście wyników nie można interpretować jako wyznaczników zmian ze względu na losowy dobór próby, to jednak tak duży wzrost udziału handlu jest pewnym wskaźnikiem przekształceń struktury przedsiębiorstw.

Rozdział 5

Analiza wyników badań dotyczących zaufania

5.1. Obiekty zaufania

5.1.1. Zaufanie uogólnione

Zaufanie uogólnione pełni w wielu badaniach rolę generalnego wskaźnika poziomu ufności w danej zbiorowości. Najczęściej wykorzystuje się zdanie wskaźnikowe: „większości ludzi można ufać”, z którego skorzystano także w opisywanych badaniach¹. Wyniki uzyskane w kolejnych edycjach znacząco się różnią. W 2007 r. ponad połowa badanych deklarowała uogólnione zaufanie, a 42,6% nieufność. W 2013 r. proporcje były odwrotne: zaufanie deklarowało 35,1% badanych, a nieufność 64,9%. Choć w badaniach ogólnopolskich również odnotowano spadek zaufania uogólnionego z 26% w 2008 r. do 22% w 2014 r.², to jednak tak duże różnice w deklaracjach wymagają komentarza.

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”³. 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, co znajduje odbicie w wyższych od przeciętnych wskaźnikach zaufania uogólnionego

¹ Należy zaznaczyć, że badanie zaufania uogólnionego realizowano za pomocą zdania wskaźnikowego lub pary zdań wskaźnikowych, gdzie uogólnioną nieufność mierzono za pomocą zdania: „nigdy nie można być zbyt ostrożnym w kontaktach z innymi”. Podawanie alternatywnej odpowiedzi prowadziło do obniżenia poziomu deklaracji zaufania.

² R. BOGUSZEWSKI: *Zaufanie w relacjach między ludzkich. Komunikat z badań 29/2014*. CBOS 2014, s. 12.

³ B. WIÓRKA: *Zaufanie w sferze publicznej i prywatnej. Komunikat z badań*. CBOS 2006, s. 2.

w 2007 r. Jednak w 2013 r. przedsiębiorcy w swoich deklaracjach zbliżyli się do ocen przeciętnych⁴.

Syntetyczne wskaźniki zaufania mierzonego przez CBOS pokazują, że w 2014 r. znacznie niższy był poziom zaufania niż w 2008 r. i w całym okresie systematycznie obniżał się. Tym samym spadek uogólnionego zaufania w przypadku przedsiębiorców wpisuje się w obserwowaną dynamikę społecznych zmian. Sztompka wskazywał, że wysoki poziom zasobów zarówno w kontekście kapitału ekonomicznego jak i kulturowego ułatwiają ufność, gdyż pozwalają z większą łatwością na pokrycie strat w przypadku, gdy zaufanie to zostanie zawiedzione. Opisywane przez autorów raportów CBOS-u współczynniki zwiększające wartości syntetycznego wskaźnika zaufania potwierdzają te założenia. Zmiany zachodzące w otoczeniu biznesowym, wzrost wymogów rynku, nasilenie się konkurencji mogą jednak tłumaczyć zmniejszający się poziom ufności przedsiębiorców. Nawet jeśli ich zasoby nie są mniejsze, to jednak poziom ryzyka związany z zaufaniem jest wyższy niż kilka lat temu, bo strat może już nie uda się tak łatwo „odrobić”. W świecie, gdzie przewaga rynkowa jest uzyskiwana z dużym trudem, nie można sobie pozwolić na straty.

5.1.2. Zaufanie osobiste

Zaufanie osobiste kierowane jest ku osobom dobrze nam znanym. Dlatego też celem badania było określenie zaufania w sferze prywatnej, rodzinnej w odniesieniu do zaufania osobistego poza rodziną, wciąż jednak w kręgu osób, z którymi pozostajemy w codziennej styczności. Podobnie jak w badaniach ogólnopolskich⁵ najbliższa rodzina jest grupą obdarzaną szczególnym zaufaniem przez przedsiębiorców, którzy w tej sferze dokonują swoich podstawowych wyborów obiektów zaufania. Analizując zaufanie do rodziny, łatwo zauważyć, że hierarchia obiektów zaufania w obu badaniach pozostała jednakowa. Jednocześnie można dostrzec, że w 2013 r. wyższe są odsetki zaufania w obrębie rodziny pochodzenia (rodzice, rodzeństwo dziadkowie), a niższe w kręgu rodziny reprodukcyjnej (współmałżonek, dzieci).

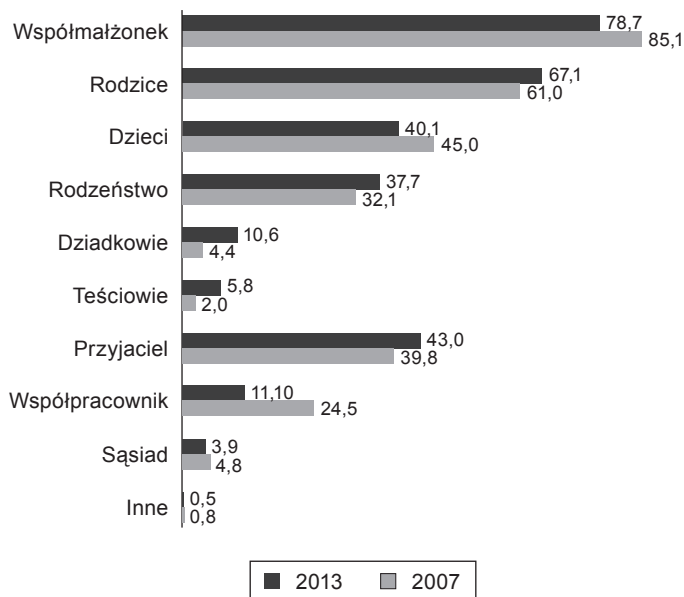
W sferze pozarodzinnej zanotowane zmiany obejmują wzrost deklaracji zaufania do przyjaciół, a spadek ufności wobec współpracowników. By jednak nie wyciągać pochopnych wniosków należy wspomnieć o większym udziale spółek w próbie z 2007 r. Nie zmienia to jednak faktu, że przyjaciele jako osoby obdarzane zaufaniem znalazły się na trzecim miejscu hierarchii wyborów, wyprzedzając dzieci i rodzeństwo.

⁴ Zwłaszcza jeśli uwzględni się różnice w sposobie mierzenia w opisywanych badaniach (za pomocą jednego zdania wskaźnikowego) i badaniach CBOS (dwa zdania wskaźnikowe).

⁵ Wyników nie można porównać ze względu na różne metodologie badań.

Analiza wyników pozostaje na dużym poziomie ogólności ze względu na uwarunkowanie odpowiedzi sytuacją rodzinną, a także wiekiem badanych przedsiębiorców.

Podsumowując, można powiedzieć, iż potwierdza się znany z badań schemat, iż zaufanie jest tym większe, im bliższe są relacje z osobami nim obdarzonymi. Wyjątkiem mogłyby tutaj być starsze generacje, lecz ze względu na strukturę wieku naszych respondentów możemy uznać, iż ta kategoria nie mogła uzyskać wysokiego poziomu wyborów.



Wykres 2. Zaufanie osobiste

Uwaga: Wykres prezentuje wartości procentowe.

Źródło: Badania własne.

Respondenci mogli wybrać więcej niż jedną odpowiedź, dlatego procenty nie sumują się do 100%.

5.1.3. Zaufanie pozycyjne

Rozszerzając horyzont zaufania na role społeczne, przechodzimy od zaufania międzyosobowego do zaufania społecznego *sensu stricto*. Zaufanie wobec ról ma charakter abstrakcyjny i do pewnego stopnia niezależny od osób pełniących je. W opisywanych badaniach respondenci deklarowali poziom zaufania wobec 22 profesji na pięciostopniowych skalach. Uzyskane średnie wyniki ocen z obu edycji badań pozwalają na zaobserwowanie zmian poziomu zaufania wobec poszczególnych ról.

W przypadku większości ocenianych profesji zaobserwowane różnice są na tyle niewielkie, że można mówić o braku zmian w ocenie zaufania np. do ministra, właściciela małego sklepu czy wykwalifikowanego robotnika. P. Sztompka podaje, że w badaniach, które realizował w Polsce pod koniec lat dziewięćdziesiątych, „takie role jak lekarz, prawnik, człowiek biznesu, profesor uniwersytecki i zawodowy żołnierz znajdują się na szczycie hierarchii zaufania, podczas gdy politycy zajmują najniższą pozycję”⁶. Brak metodologii badań, czy nawet konkretnych danych obrazujących wyniki, nie pozwala na bezpośrednie porównanie. Ogólne zestawienie hierarchii zaufania opisywanych badań odzwierciedla jednak częściowo zaobserwowane przez P. Sztompkę prawidłowości. Lekarze, profesorowie i w dużej mierze prawnicy zajmują czołowe pozycje w zestawieniu, jednak wojskowi, menagerowie i dyrektorzy fabryk lokują się już w środku stawki. Niezmiennie ministrowie zajmują ostatnią pozycję, jako jedyni uzyskując średnią ocen poniżej 2. Plasują się nawet za niewykwalifikowanymi robotnikami budowlanymi, których stereotypowy obraz nie sprzyja obdarzaniu ich zaufaniem.

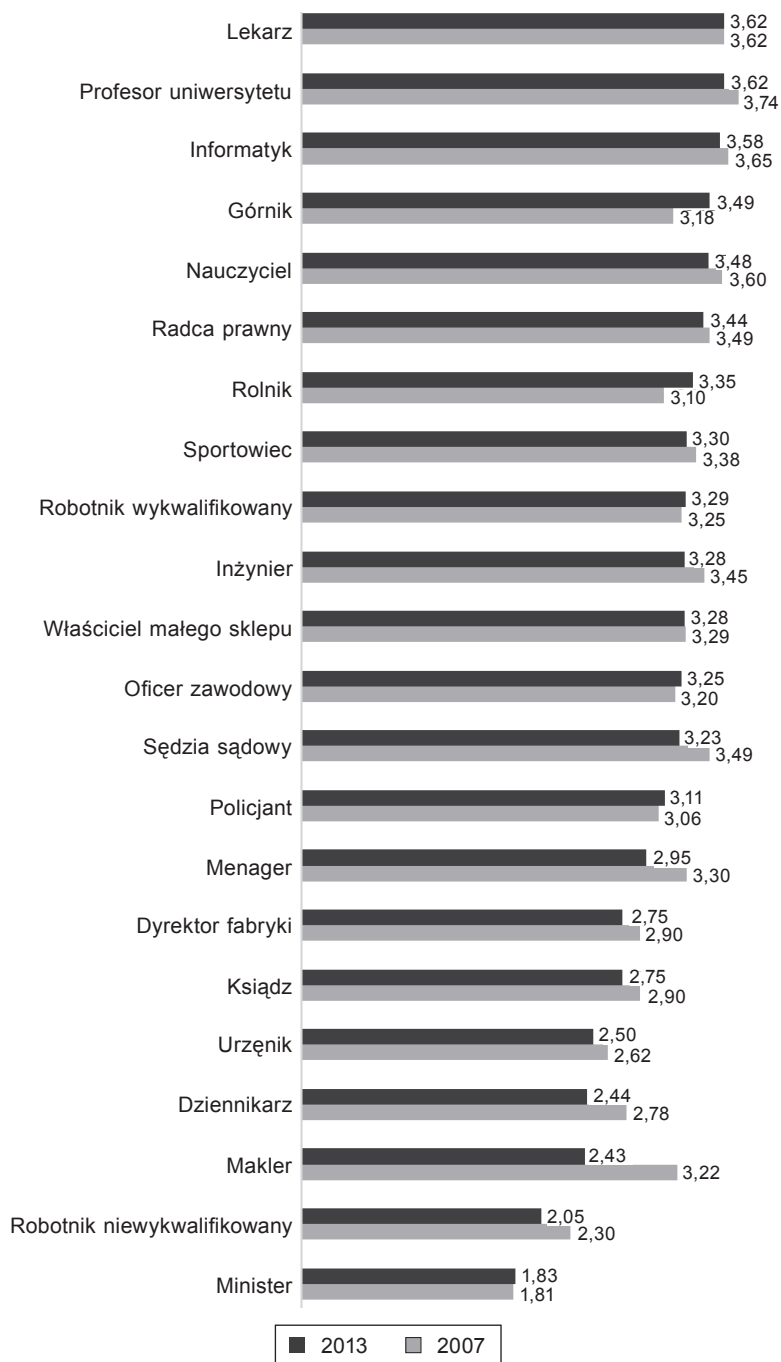
Na górze hierarchii lokują się też informatycy, nauczyciele i górnicy. Pierwsze dwie z tych ról odnotowały wysokie pozycje w obu badaniach, natomiast górnicy w 2013 r. cieszyli się wyższym zaufaniem niż w pierwszej edycji. Zaznaczyć należy, że analizę przeprowadzono w 2013 r., a więc jeszcze przed kryzysem w górnictwie i konfrontacją na linii górnictwo – rząd. Ponadto, trzeba też pamiętać o tradycjach regionu, gdzie zawód górnika wpisuje się w etos pracy.

W przypadku większości ról średnie oceny zaufania uzyskane w 2013 r. były niższe niż w 2007 r. Największy spadek notują maklerzy. Niewątpliwie jest to odbicie kryzysu ekonomicznego. W 2007 r., jeszcze przed recesją, inwestowanie w papiery wartościowe było popularne nie tylko wśród przedsiębiorców. Straty poniesione w wyniku nieudanych inwestycji giełdowych i finansowych odbiły się na reputacji maklerów, którzy w badaniach z 2013 r. znaleźli się na trzeciej od końca pozycji (ze średnią 2,43) w porównaniu do 2007 r., kiedy lokowali się w środku stawki (ze średnią 3,22).

Spory spadek zaufania można też zauważyć w przypadku sędziów, dziennikarzy i managerów.

Podsumowując, można zauważyć, że wysokie oceny przypisane zawodom fizycznym, takim jak: górnicy, rolnicy i wykwalifikowani robotnicy, towarzyszą wysokim lokatom zawodów wymagających wyższego wykształcenia jak np. radcy prawni, informatycy, profesorowie, lekarze, inżynierowie. Wykształcenie badanej grupy nie było istotnym czynnikiem wyjaśniającym, gdyż pomiar dla respondentów z wykształceniem wyższym, średnim, zawodowym lub podstawowym wykazuje tylko nieco wyższe oceny respondentów z wykształceniem wyższym. Hierarchie pozycji różnią się jednak w bardzo niewielkim stopniu.

⁶ P. SZTOMPKA: *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków 2007, s. 106.



Wykres 3. Średnie oceny zaufania pozycyjnego

Uwaga: Im wyższa średnia, tym większe zaufanie.

Źródło: Badania własne.

5.1.4. Zaufanie instytucjonalne

Dalsze rozszerzenie horyzontu zaufania odnosi się do sfery publicznej. Zaufanie publiczne kierowane jest w pierwszej kolejności do instytucji i organizacji. Odpowiada to koncepcji systemów abstrakcyjnych Giddensa, od których funkcjonowania jesteśmy uzależnieni, choć nie w pełni rozumiemy ich działania, dlatego też dla sprawnego funkcjonowania takich instytucji zaufanie jest kluczowe. W badaniu obiektów zaufania instytucjonalnego respondentów proszono o ocenę 20 instytucji za pomocą pięciostopniowych skal (wykres 4).

Pobieżny przegląd wyników uzyskanych w kolejnych edycjach badań pozwolił na wnioskowanie o generalnie niższym zaufaniu wobec niemal wszystkich badanych instytucji. Jedynymi wyjątkami w tym względzie są armia, rząd i sejm. W przypadku armii trzeba zaznaczyć, że w okresie dzielącym edycje badań przeszła ona proces profesjonalizacji i modernizacji, sprawdziła się w szeregu misji zagranicznych, co w pewnym sensie pozwala wyjaśnić wzrost zaufania w sytuacji generalnej tendencji spadkowej wobec pozostałych instytucji. Różnice zaufania do rządu i sejmu z pewnością wiążą się ze zmianami politycznymi w kraju. W momencie badań w 2007 r. urzędował gabinet Jarosława Kaczyńskiego, a w 2013 r. rząd Donalda Tuska. Pozytywny odbiór PO w świecie biznesu przekłada się też na większe wskaźniki zaufania w analizowanych badaniach.

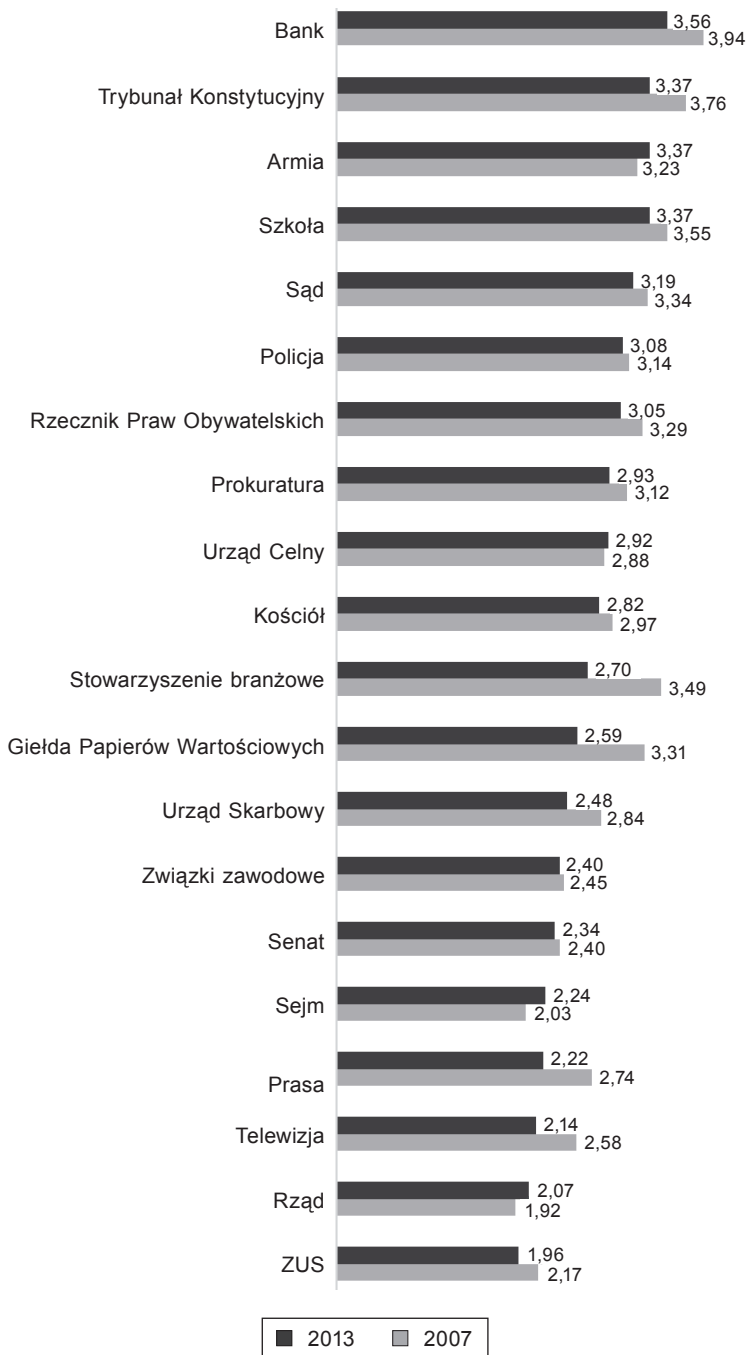
Tendencja spadku zaufania w odniesieniu do poszczególnych instytucji objawiała się z różnym nasileniem. Największe spadki zaufania w stosunku do 2007 r. odnotowały stowarzyszenia branżowe i giełda papierów wartościowych. W przypadku giełdy, podobnie jak maklerów, za obniżeniem zaufania kryje się krach giełdowy 2008 r. i poniesione przez inwestorów straty. Spadek zaufania do stowarzyszeń branżowych wiąże się po części ze wzrostem konkurencji w sytuacji nasilenia się kryzysu. Przedsiębiorcy funkcjonujący w tej samej branży w mniejszym stopniu byli skłonni do współpracy, a bardziej koncentrowali się na własnym przetrwaniu. Tym samym zdolność stowarzyszeń branżowych do wywierania skutecznego wpływu zmniejszyła się.

Spore spadki zaufania odnotowały także media oraz urząd skarbowy. Warto zwrócić uwagę na różnice zaufania, jakim darzony jest fiskus i ZUS. Ten drugi w badaniach z 2007 r. znalazł się na przedostatniej, a w 2013 r. na ostatniej pozycji hierarchii, ciesząc się mniejszym zaufaniem niż rząd. Wynik ten jest o tyle ciekawy, że to właśnie urząd skarbowy pełni funkcje kontrolne wobec przedsiębiorców, a nie ZUS. Warto też zwrócić uwagę, że nawet związki zawodowe cieszą się większym zaufaniem przedsiębiorców niż ZUS.

Ogólny profil zaufania przedsiębiorców jest stosunkowo stały, konsekwentnie nie ufają oni władzy zarówno wykonawczej jak i ustawodawczej, a także części instytucji publicznych kojarzących się z regulacjami państwowymi. Nieco większym zaufaniem darzą instytucje związane z systemem prawnym (po-

licja, prokuratura i sąd), a największym instytucje publiczne niezwiązane bezpośrednio ze sferą władzy (szkoła) oraz pełniące funkcję ograniczającą wobec władzy (Trybunał Konstytucyjny). Instytucje związane z systemem finansowym w 2007 r. cieszyły się dość dużym zaufaniem, natomiast w 2013 r. banki nadal znajdowały się na czele hierarchii, podczas gdy giełda znacząco utraciła zaufanie przedsiębiorców. Profil ten można nazwać liberalnym, gdyż zaufanie odpowiada koncepcji państwa minimum. Instytucje, które odpowiedzialne są za ochronę zewnętrzną i zapewnienie ładu wewnętrznego cieszą się dość dużym zaufaniem, podczas gdy władzy nie ufa się podobnie jak jej agendum związanym z funkcją państwa opiekuńczego (ZUS).

W podsumowaniu warto podkreślić zbieżność zaufania instytucjonalnego i pozycyjnego. W obydwu edycjach korelacje pomiędzy zaufaniem wobec ról a zaufaniem wobec instytucji były silne lub średnie, np. w badaniach z 2013 r. współczynnik korelacji między zaufaniem wobec policjantów i policji wynosił $r = 0,726$; $p < 0,001$; dla nauczycieli i szkoły $r = 0,427$; $p < 0,001$, księży i kościoła $r = 0,683$, $p < 0,001$, a dla ministrów i rządu $r = 0,449$; $p < 0,001$. Jak można zauważyć, zgodność ta jest niezależna od wysokości ocen i odnosi się zarówno do instytucji/rol cieszących się zaufaniem i obdarzanych nieufnością. Nawet w sytuacjach dużego spadku zaufania pomiędzy rokiem 2007 i 2013, owa współzmiennność daje się zaobserwować. Zarówno w przypadku zaufania do maklerów jak i Giełdy Papierów Wartościowych w 2013 r. odnotowano wyraźnie niższy poziom deklarowanego zaufania. Wartość korelacji spadła jednak tylko nieznacznie z $r = 0,402$; $p < 0,001$ w 2007 r. do $r = 0,335$; $p < 0,001$ w 2013 r. Ta zbieżność zaufania pozycyjnego i instytucjonalnego teoretycznie została ujęta przez A. Giddensa, który twierdzi, że zaufanie wobec systemów abstrakcyjnych tworzone jest na punkcie wejścia, tj. w miejscu, w którym członkowie społeczeństwa stykają się z przedstawicielami danej instytucji. Tym samym A. Giddens określa kierunek budowy i destrukcji zaufania od ról do instytucji, a więc wg rosnącej abstrakcyjności obiektów zaufania. Nie jest jednak oczywiste czy zaufanie budowane jest odgórnie, od najbardziej abstrakcyjnego zaufania systemowego do coraz niższych i bardziej konkretnych obiektów zaufania, czy może odwrotnie. Dysponując tylko wynikami dotyczącymi współzmienności, nie można wskazać kierunku przekształceń, a jedynie potwierdzić związek obiektów zaufania na poziomie społecznym i publicznym.



Wykres 4. Średnie oceny zaufania instytucjonalnego

Uwaga: Im wyższa średnia tym większe zaufanie.

Źródło: Badania własne.

5.1.5. 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 ścieżki postępowania przyniesie najlepsze rezultaty. Zaufanie to odnosi się do ludzi pośrednio, obejmując zarazem twórców wiedzy abstrakcyjnej, na której bazują dane praktyki jak i ich bieżących „wykonawców”. 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 reprezentują wskaźniki zaufania proceduralnego.

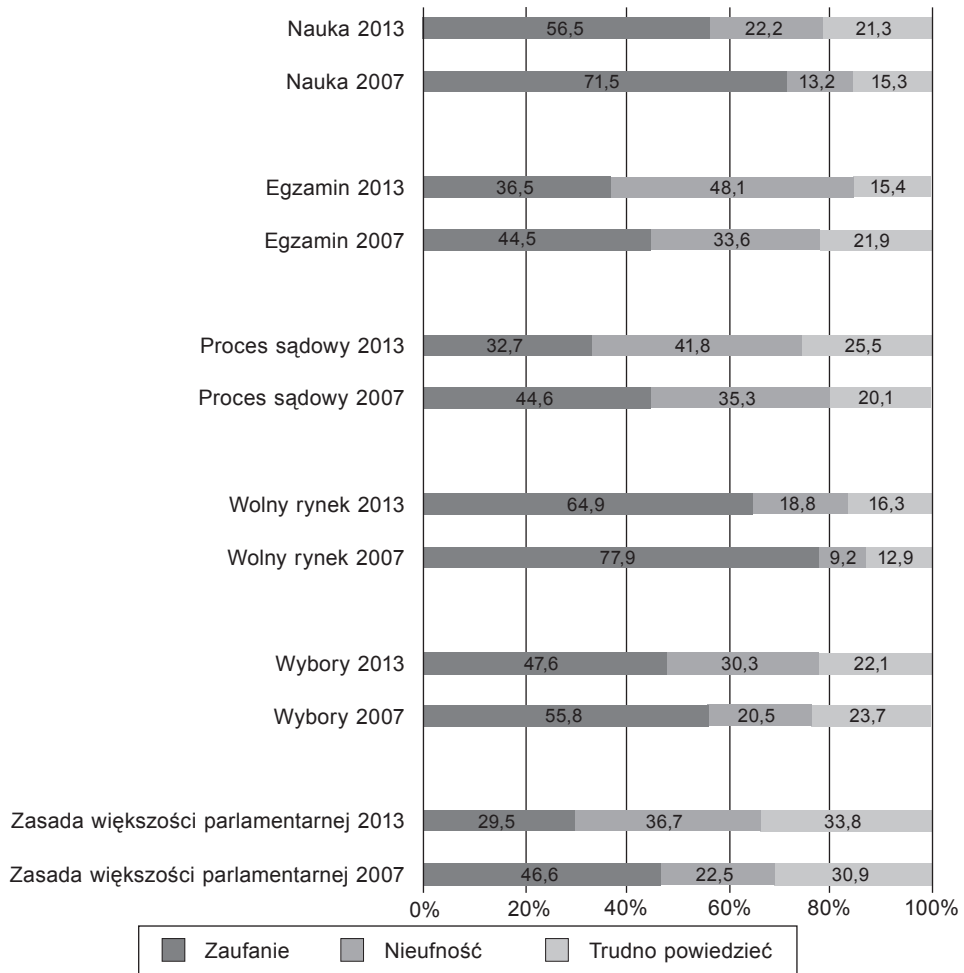
Procedury, które poddane zostały ocenie to: nauka, egzaminy, procesy sądowe, wolny rynek, wybory i zasada większości parlamentarnej. Podstawowy wniosek płynący z analizy zebranego materiału to generalnie niższe odsetki deklaracji zaufania wobec wszystkich badanych procedur przy jednocześnie wyższych odsetkach deklaracji nieufności. Stanowisko neutralne w przypadku pewnych procedur zyskiwało, a w niektórych traciło udział odpowiedzi. Ten proces jest dalece niepokojący, wskazuje bowiem na coraz głębszy wzrost nieufności przedsiębiorców, w tym także wobec ogólnych zasad zarówno rządzących gospodarką kapitalistyczną, podstawowych procedur ustrojowych, a nawet naukowych. Ten proces oznacza, że abstrakcyjne reguły, na których zbudowane są poszczególne podsystemy, tracą w oczach przedsiębiorców legitymizację.

Najważniejsze kwestie to: zaufanie wobec procedury procesu sądowego, egzaminów i zasady większości parlamentarnej, w przypadku których w 2013 r. dominowały deklaracje nieufności, podczas gdy we wcześniejszej edycji badań dominowały deklaracje zaufania. Spadek zaufania do procedur demokratycznych, w kontekście większego zaufania do rządu i parlamentu w 2013 r. w porównaniu do 2007 r., świadczy o obniżeniu zaufania do samej idei demokracji. Jeśli spojrzeć na Weberowską koncepcję legitymizacji przez pryzmat zaufania, to można postrzegać zaufanie do prawomocnej władzy jako podstawę jej istnienia⁷. Dlatego też brak zaufania wobec instytucji politycznych zbieżny jest z liberalnym podejściem dążącym do ograniczenia władzy, podczas gdy zmniejszające się zaufanie do procedur demokratycznych jest złym prognostykiem, wskazującym na pewne rozczarowanie istniejącym systemem politycznym.

Zaufanie wobec zasady wolnego rynku nadal utrzymuje dominującą pozycję pod względem zaufania, wśród wszystkich ocenianych przez przedsiębiorców procedur. Jednak i w tym przypadku spadek zaufania jest nie do pominięcia. W 2007 r. zaufanie wobec wolnego rynku deklarowało ponad 3/4 badanych, a w 2013 r. już niespełna 2/3. Wraz ze stabilizacją i krzepnięciem rynku ujawnia

⁷ B.A. MISZTAŁ: *Trust in Modern Societies. The Search for the Bases of Social Order*. Cambridge 1996, s. 54–60.

się dominacja większych podmiotów, z którymi małe i średnie przedsiębiorstwa niejednokrotnie przegrywają. Jako że niemal wszyscy respondenci lokują się w tej grupie i doświadczają wzrostu konkurencji rynkowej, ich zaufanie wobec systemu kapitalistycznego obniża się. Spadek ten jest jednak daleki od wycofania akceptacji, co jest realnym zagrożeniem w przypadku procedur demokratycznych.

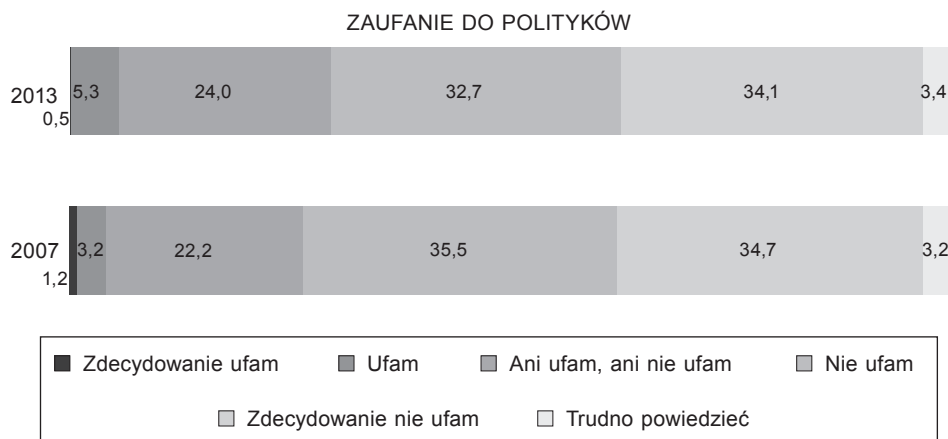


Wykres 5. Zaufanie proceduralne

Uwaga: Wykres prezentuje wartości procentowe.

Źródło: Badania własne.

Rozbieżności między zaufaniem proceduralnym a pozycyjnym na arenie politycznej ujawniły się już w badaniach realizowanych wśród przedsiębiorców w 2007 r. Dlatego też, aby zweryfikować nasuwające się przypuszczenia, poproszono respondentów o deklarację zaufania lub nieufności wobec polityków (wykres 6.).



Wykres 6. Zaufanie do polityków

Uwaga: Wykres prezentuje wartości procentowe.

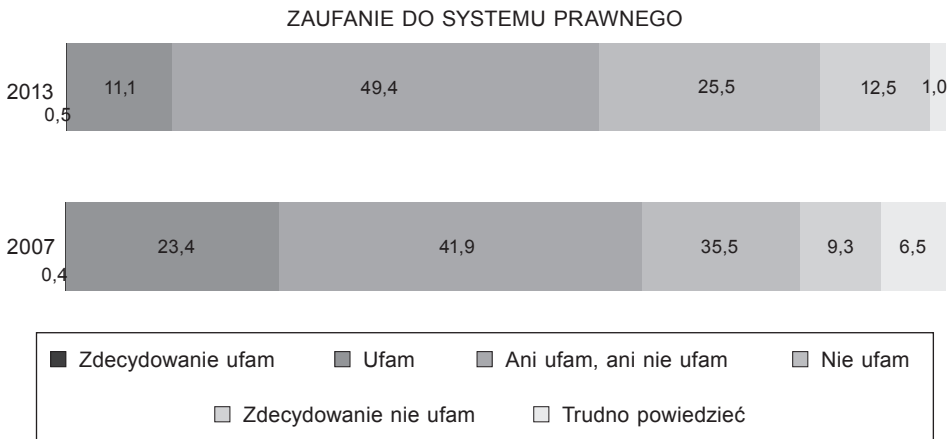
Zródło: Badania własne.

Najbardziej zaskakującym wynikiem jest względna stabilność zaufania, czy raczej nieufności, wobec polityków. Odsetek respondentów deklarujących zdecydowaną nieufność właściwie nie uległ zmianie, a odsetek deklarujących nieufność nawet minimalnie zmniejszył się. Choć spadła liczba deklarujących zdecydowane zaufanie wobec polityków, to jednocześnie nieznacznie zwiększyły się procenty deklarujących zaufanie i postawę ambiwalentną. Tym samym omówiony wcześniej spadek zaufania wobec procedur demokratycznych nie jest sprzężony z obniżeniem zaufania wobec klasy politycznej, ale raczej ze stabilnie utrzymującą się nieufnością, którą deklarowało 70,2% respondentów w 2007 r. i 66,8% w 2013 r. Biorąc pod uwagę założenie poczynione przez Sztompkę, iż na dłuższą metę niezgodność zaufania systemowego, proceduralnego, pozycyjnego i instytucjonalnego nie może utrzymać się i w końcu doprowadzi albo do zaufania albo do nieufności na wszystkich płaszczyznach, można postawić ostrożny wniosek o skutkach nieufności wobec klasy politycznej przekładających się na sferę systemową. Długofalowe tendencje obserwowane w krajach Europy Zachodniej wskazują na stale spadające zaufanie wobec demokracji, poprzedzone wcześniejszym obniżeniem zaufania do polityków. Z podobną sytuacją mamy do czynienia w Polsce, a przedsiębiorcy nie wyłamują się z tego trendu.

Podsumowując, można stwierdzić, iż nadal niemal połowa przedsiębiorców darzy zaufaniem procedury wyborcze, a jednocześnie ponad 2/3 z nich nie ufa politykom. Przedsiębiorcy są zaliczani do klas średnich i stanowią warstwę wspierającą demokrację, dlatego też utrzymująca się nieufność wobec klasy politycznej oraz towarzyszący jej spadek zaufania do procedur demokratycznych muszą niepokoić. Jednocześnie zjawiska te są typowe dla dojrzałych demokracji i nie prowadzą do upadku legitymizacji systemu.

5.1.6. Zaufanie systemowe

Najbardziej abstrakcyjny poziom obejmuje zaufanie systemowe. Jak wiadomo, nawet za abstrakcyjnymi obiektami zaufania znajdują się w końcu konkretni ludzie, którym ufamy, nawet jeśli ich nie znamy. P. Sztompka plasuje 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 z nich, związane przede wszystkim z działalnością gospodarczą: bankowy, prawny i rynkowy.



Wykres 7. Zaufanie do systemu prawnego

Uwaga: Wykres prezentuje wartości procentowe.

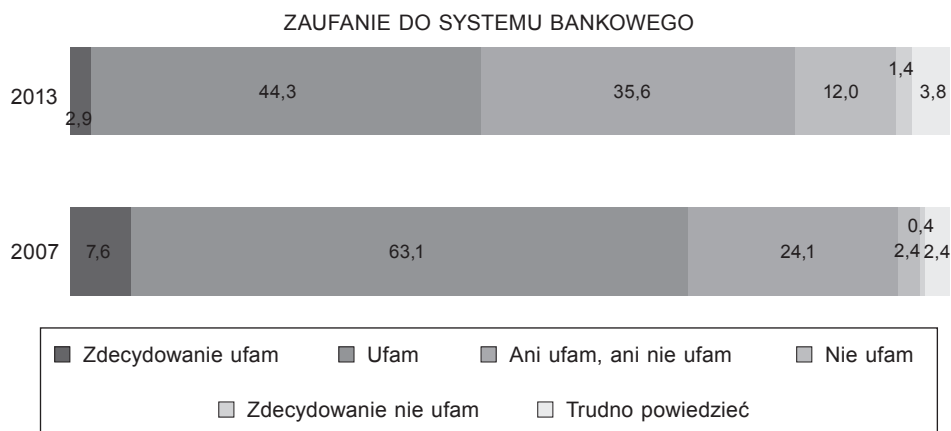
Źródło: Badania własne.

System prawny znajduje się na styku polityki i administracji, gdyż jest jako taki wytworem działań i decyzji o charakterze politycznym. Z drugiej strony na zaufanie wobec tego systemu wpływają także instytucje administracji publicznej i egzekwujące przestrzeganie prawa. Jak wcześniej wykazano, zaufanie wobec sędziów i sądów nie przekłada się automatycznie na zaufanie wobec procesu jurystycznego. Choć w przypadku wszystkich instytucji funkcjonujących na styku administracji i polityki, w 2013 r. odnotowany został spadek zaufania w stosunku do wcześniejszego badania, to jednak najniższe jest zaufanie proceduralne. Także w przypadku zaufania wobec systemu prawnego odnotowany został spadek deklaracji zaufania z 23,8% w 2007 r. do 11,6% w 2013 r. Wzrosła natomiast dominacja postaw ambiwalentnych z 41,9% do 49,4%. Powiększył się także odsetek deklaracji nieufności wobec systemu prawnego z 27,8% w 2007 r. do 38% w 2013 r. Na jego ocenę wpływa także interpretacja przepisów prawnych i skuteczności ich egzekwowania. To właśnie doświadczenie niewydajności systemu w przypadku dochodzenia własnych praw w połączeniu z niejasnością

i swobodą urzędniczej interpretacji przepisów powodują wycofanie zaufania wobec całego systemu. Tym samym agenci, funkcjonujący w tym systemie, mogą cieszyć się zaufaniem, przy jednoczesnej nieufności wobec procedur i ambiwalentnej ocenie całego systemu.

Podsumowując, można przyjąć, iż niejednoznaczne zaufanie do systemu prawnego wynika z niepełnej przejrzystości jurysdykcji, 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. Natomiast utrzymywanie się obecnej sytuacji, gdzie urzędnicza interpretacja przepisów staje się obowiązującym prawem, sprzyjać będzie dalszej destrukcji zaufania.

Zaufanie przedsiębiorców wobec systemu bankowego w 2013 r. było wyraźnie niższe niż w analogicznym badaniu z 2007 r. (wykres 8.).



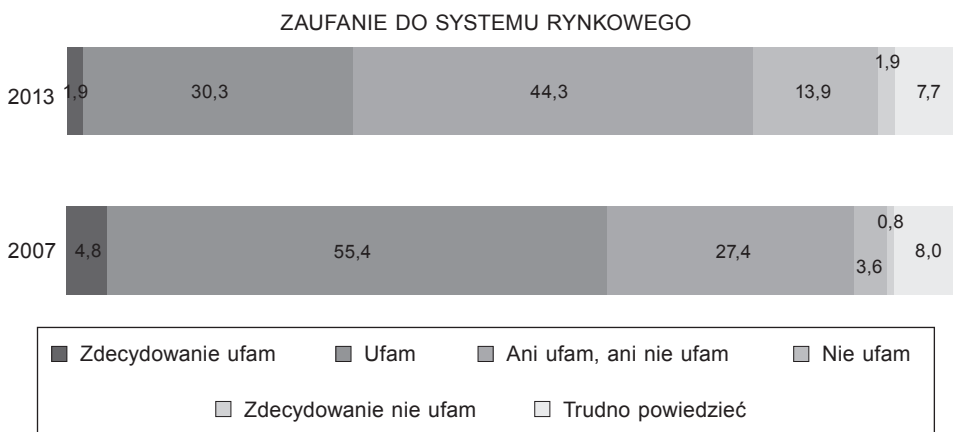
Wykres 8. Zaufanie do systemu bankowego
 Uwaga: Wykres prezentuje wartości procentowe.
 Źródło: Badania własne.

Odsetek respondentów deklarujących zaufanie skurczył się z 70,7% w 2007 r. do 47,2% w 2013 r. Jednocześnie wzrósł odsetek respondentów deklarujących postawy ambiwalentne z 24,1% do 35,6% oraz nieufność z 2,8% do 13,4%. Choć trudno mówić o nieufności wobec banków, to jednak taki spadek wymaga komentarza. Sektor bankowy w Polsce obronił się przed kryzysem ekonomicznym, jednak trudności, którym musiał przeciwstawić się (proces konsolidacji sektora) w połączeniu z ujawnieniem i medialnym nagłośnieniem pewnych praktyk, mogły przyczynić się do takiego spadku zaufania. Wyprowadzanie funduszy z polskich filii zagranicznych banków oraz manipulacje wielkością *spreadu* w przypadku kredytów udzielanych we frankach szwajcarskich niekorzystnie wpłynęły na wizerunek systemu bankowego. W trakcie badań realizowanych w 2007 r. kredyty były łatwo dostępne dla przedsiębiorców i to banki poszukiwały kredy-

tobiorców, więc przedsiębiorcy dużo łatwiej uzyskiwali środki. Obecnie kredyty są jeszcze tańsze niż w 2007 r., jednak ich dostępność jest znacznie mniejsza po zaostrzeniu rygorów ich przyznawania.

Trzeba też wyraźnie rozróżnić zaufanie instytucjonalne wobec banków, które znalazły się na czele hierarchii, od zaufania systemowego. Mniejsze zaufanie wobec całego systemu nie oznacza jednocześnie „wycofania zaufania” do własnego banku.

Zaufanie wobec systemu rynkowego w 2007 r. było stosunkowo duże, gdyż deklarowało je aż 60% badanych, a nieufność – zaledwie 4,4%. Postawy ambiwalentne przyjmowało 27,4% przedsiębiorców. W kolejnym badaniu, w 2013 r., zaufanie deklarowała już niespełna 1/3 badanych, a niemal 45% stanowiły oceny ambiwalentne. Natomiast odsetek nieufnych, pomimo sporego wzrostu do prawie 16%, nadal nie był zbyt duży. Spadki zaufania wobec systemu kapitalistycznego nie są zaskakujące, zwłaszcza, że nie stanowią przesunięcia w kierunku nieufności a raczej wartości pośrednich. Jest to reakcja na kryzys i zaostrzenie się konkurencji rynkowej. Rok 2007 to czas prosperity z dobrymi perspektywami rozwojowymi, kiedy niemal wszystkie firmy odczuwały poprawę sytuacji finansowej, natomiast 2013 to najgorszy rok dla polskiej gospodarki w trakcie całego kryzysu, poczynając od 2008 r. Nawet jeśli nie był on w Polsce tak odczuwalny jak w krajach zachodnich, to jednak wiele przedsiębiorstw borykało się z trudnościami.



Wykres 9. Zaufanie do systemu rynkowego

Uwaga: Wykres prezentuje wartości procentowe.

Źródło: Badania własne.

Porównanie wyników zaufania proceduralnego i systemowego pokazuje, że abstrakcyjne procedury konkurencji rynkowej cieszą się większym zaufaniem przedsiębiorców niż cały system rynkowy. Praktyka rynku odbiega bowiem od jego idealnego modelu, gdyż dominacja wielkich koncernów oraz praktyki przedsiębiorstw państwowych powodują, że nie wszystkie podmioty rynkowe funkcjonują na jednakowych warunkach.

5.2. Wtórne obiekty zaufania

Koncepcja wtórnych obiektów zaufania związana jest z pojęciem „zaufania zapośredniczonego” J. Colemana. W niniejszych badaniach posłużono się ujęciem P. Sztompki, wg którego wtórne obiekty zaufania to „kategoria takich instytucji, które podtrzymują wiarygodność rządu i całego reżimu politycznego”⁸.

Wszystkie badane instytucje uwiarygodniające były oceniane jako wiarygodne przez większy odsetek przedsiębiorców w 2007 r. niż w 2013 r. Jednocześnie w odniesieniu do wszystkich instytucji znaczny procent badanych w 2013 r. deklarował, że są one niewiarygodne. Innymi słowy, instytucje te postrzegane są jako wiarygodne przez mniejszą część przedsiębiorców w 2013 r. niż w 2007 r.

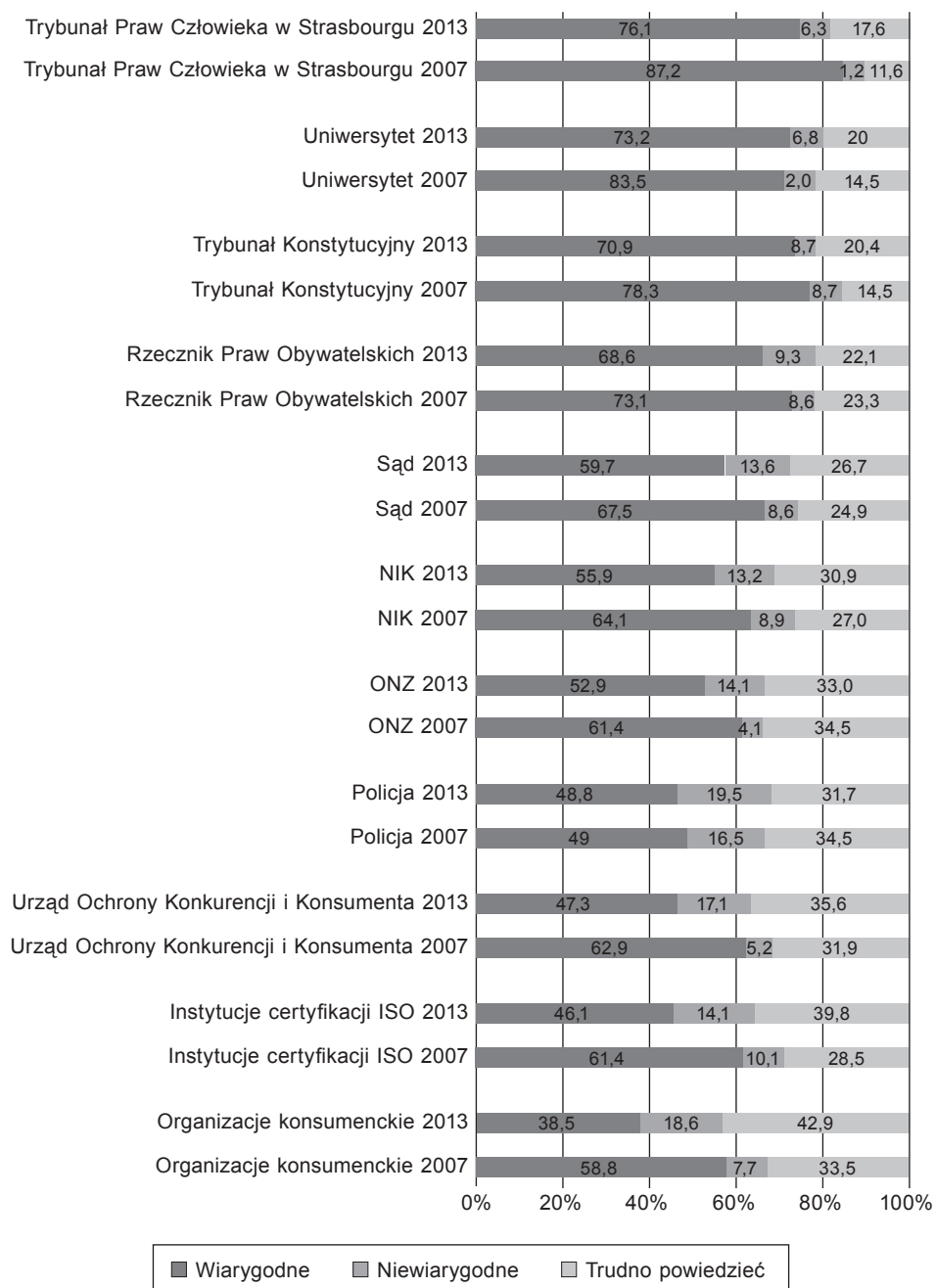
Najbardziej straciły na wiarygodności organizacje konsumenckie, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta oraz instytucje certyfikujące w ramach ISO. W 2007 r. ISO wciąż było *novum*, które zyskiwało sobie coraz większą popularność. Certyfikowaniem zajmowały się polskie filie uznanych zagranicznych instytucji, co zwiększało ich postrzeganą wiarygodność. W miarę upowszechniania się certyfikacji, wśród przedsiębiorców pojawił się bardziej realistyczny obraz całej procedury, a przez to także samych instytucji certyfikujących. Spadek ocen wiarygodności UOKIK-u jest nieco zaskakujący w świetle dość pozytywnych opinii na temat jego funkcjonowania. Problemu należy, moim zdaniem, poszukiwać w niejasnym prawie podatkowym, które umożliwia skuteczne omijanie obowiązków fiskalnych lub wręcz zwalnia niektóre przedsiębiorstwa z płacenia podatku. Kiedy przedsiębiorca widzi, że jego konkurent nie musi odprowadzać tych samych składek, trudno mu wierzyć w wiarygodność UOKIK-u, choć sam urząd nie jest odpowiedzialny za te dysproporcje.

Wiarygodność policji właściwie nie uległa zmianie w stosunku do 2007 r. W obliczu spadku oceny wiarygodności pozostałych instytucji jej pozycja w hierarchii jednak wzrosła o trzy pozycje z ostatniej lokaty bliżej środka stawki.

Choć instytucje, które przez przedsiębiorców najczęściej uznawane są za wiarygodne, również odnotowały spadki, to jednak nie były one duże, a kolejność w hierarchii pozostała bez zmian.

Podsumowując, można powiedzieć, iż przedsiębiorcy jako szczególnie wiarygodne postrzegają instytucje, których działanie polega na ograniczaniu władzy, oraz te, które są związane z nauką. Organy uwiarygodniające system prawny, odpowiedzialne za jego egzekucję, oraz instytucje uwiarygodniające związane z rynkiem są oceniane jako godne zaufania przez zdecydowanie mniejszą liczbę przedsiębiorców, a jednocześnie częściej postrzegane są jako niewiarygodne.

⁸ P. SZTOMPKA: *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge 1999, s. 49.



Wykres 10. Ocena instytucji uwiarygodniających

Uwaga: Dane prezentowane są w procentach.

Źródło: Badania własne.

5.3. Oczekiwania wobec partnera zaufania

Oczekiwania stanowią treść zaufania. Nie są one takie same, lecz zmieniają się w zależności od obiektu. Symetrycznie przekształca się także ich zasadność, to czego możemy oczekiwać od osób bliskich, jest bowiem zupełnie bezzasadne w przypadku osób postronnych.

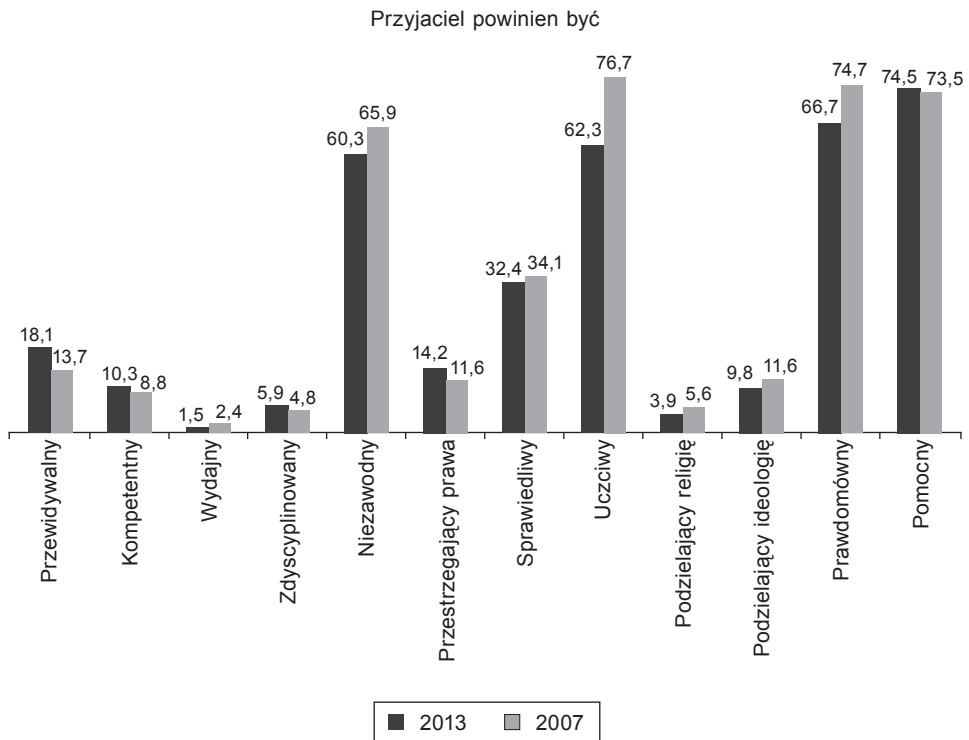
W niniejszych badaniach dążono do porównania oczekiwań przedsiębiorców wobec pięciu różnych ról: partnera w interesach, przyjaciela, lekarza, podwładnego i prawnika, za pomocą zestawu tych samych dwunastu cech, z których korzystał w swoich badaniach P. Sztompka⁹.

Porównanie profilów oczekiwań wobec przyjaciela w kolejnych edycjach badań ujawnia ich względną stabilność. W przypadku zdecydowanej większości cech odsetki wyborów poszczególnych oczekiwań nie uległy zmianie. Co ciekawe, najbardziej zmniejszył się odsetek respondentów (z 76,7% do 62,3%) deklarujących, że oczekują od przyjaciela uczciwości. Mniej przedsiębiorców niż w 2007 r. spodziewa się też prawdomówności i niezawodności.

Pomimo spadku odsetka oczekiwań moralnych wciąż stanowią one ważne wymiary. Wśród tych związanych z zaufaniem wobec przyjaciela dominują oczekiwania miękkie, a więc powiernicze i aksjologiczne. Najczęściej przedsiębiorcy spodziewają się, że ich przyjaciel będzie: pomocny, prawdomówny, uczciwy i niezawodny (wykres 11.). Należy podkreślić, że wobec żadnej z ocenianych ról badani nie kierowali tak często oczekiwań prawdomówności i pomocy. Co więcej, nawet te spośród oczekiwań miękkich, które zajęły najniższe pozycje – podzielenia wspólnej religii i ideologii, są częściej wybierane w porównaniu z innymi rolami. Dla odmiany, oczekiwania efektywnościowe (kompetencji, wydajności czy zdyscyplinowania) w przypadku przyjaciela mają najniższe wskaźniki. Jedyne oczekiwanie typowo efektywnościowe, stawiane przyjaciołom przez respondentów, to niezawodność. Nie jest to wynik zaskakujący, gdyż niezawodność przyjaciół stanowi cechę konstytutywną w potocznym rozumieniu.

Podsumowując, należy zauważyć, że wobec przyjaciół przedsiębiorcy kierują w pierwszym rzędzie oczekiwania miękkie, natomiast twarde pojawiają się w niewielkim stopniu.

⁹ Ibidem, s. 55–60.



Wykres 11. Oczekiwanie wobec przyjaciela

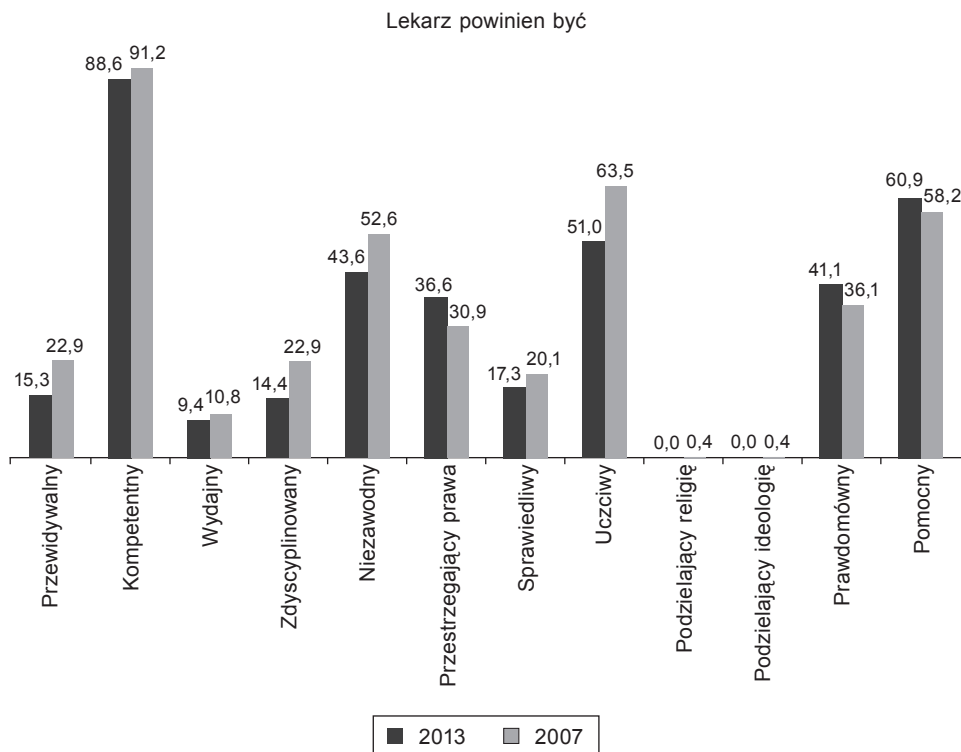
Uwaga: Dane prezentowane są w procentach. Ze względu na możliwość wskazania więcej niż jednej odpowiedzi wyniki nie sumują się do 100%.

Źródło: Badania własne.

W przypadku oczekiwań pod adresem lekarza największe różnice odnotowane zostały w przypadku uczciwości (spadek z 63,5% w 2007 r. do 51% w 2013 r.) i niezawodności (analogicznie spadek z 52,6% do 43,6%). Co ciekawe, w 2013 r. spadkowi oczekiwań efektywnościowych i nieco większemu obniżeniu oczekiwań aksjologicznych towarzyszył wzrost oczekiwań powierniczych (wykres 12.).

Najważniejszym oczekiwaniem, znacznie przewyższającym liczbą innych wyborów, jest kompetencja: aż 91,2% respondentów w 2007 r. i 88,6% w 2013 r. wybierało tę cechę. Spośród twardych oczekiwań jeszcze tylko oczekiwanie niezawodności jest stosunkowo często wybierane, natomiast pozostałe są wskazywane raczej rzadko. Przykładowo incydentalnie oczekuje się od lekarzy wydajności – ok. 10% w obu badaniach. Rzadkość, z jaką wskazywano tę cechę, nie zaskakuje, gdyż w powszechnym odczuciu wydajność nie jest wiązana z dokładnością. Po lekarzu spodziewamy się dokładności, natomiast pojmowana w kategoriach ilościowych wydajność nie jest tutaj najważniejsza. W przypadku lekarzy silne są za to oczekiwania miękkie, wśród których rośnie znaczenie najbardziej wyma-

gających oczekiwań powierniczych. Pośród oczekiwań aksjologicznych wzrost wskazań odnotowano tylko w przypadku przestrzegania prawa.



Wykres 12. Oczekiwania wobec lekarza

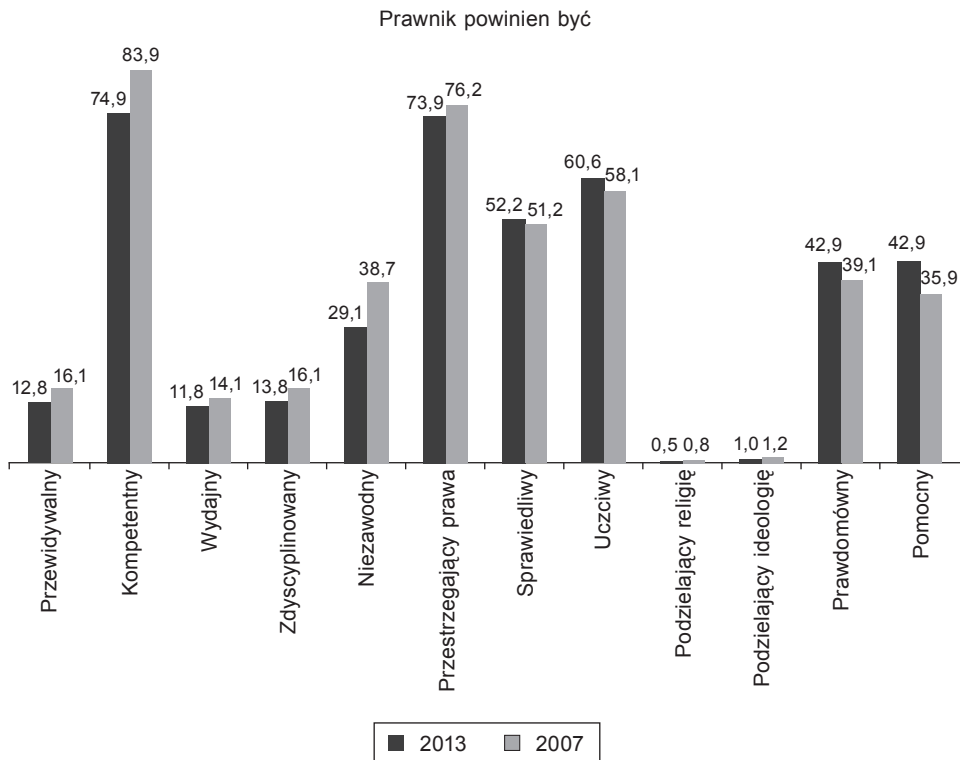
Uwaga: Dane prezentowane są w procentach. Ze względu na możliwość wskazania więcej niż jednej odpowiedzi wyniki nie sumują się do 100%.

Źródło: Badania własne.

W podsumowaniu można powiedzieć, iż przedsiębiorcy nie różnią się znacząco pod względem oczekiwań wobec lekarzy od ogółu społeczeństwa. Powierając swoje zdrowie i życie lekarzowi, musimy mu zaufać, oczekując, iż zajmie się nami kompetentnie i uczciwie, a także, że będzie troskliwy i pomocny.

Profile oczekiwań wobec prawnika w obu edycjach badania są do siebie bardzo podobne (wykres 13.). Spadki odsetka wskazań pojawiają się głównie po stronie oczekiwań efektywnościowych. Największe różnice występują w przypadku kompetencji (spadek z 83,9% w 2007 r. do 74,9% w 2013 r.) i niezawodności (analogicznie z 38,7% do 29,1%).

W przypadku oczekiwań aksjologicznych i powierniczych odnotowano w 2013 r. wzrost odsetków wskazań, przy czym w przypadku tych ostatnich były one większe. Najbardziej wzrósł procent respondentów oczekujących, że prawnik będzie pomocny (z 35,9% do 42,9%).



Wykres 13. Oczekiwania wobec prawnika

Uwaga: Dane prezentowane są w procentach. Ze względu na możliwość wskazania więcej niż jednej odpowiedzi wyniki nie sumują się do 100%.

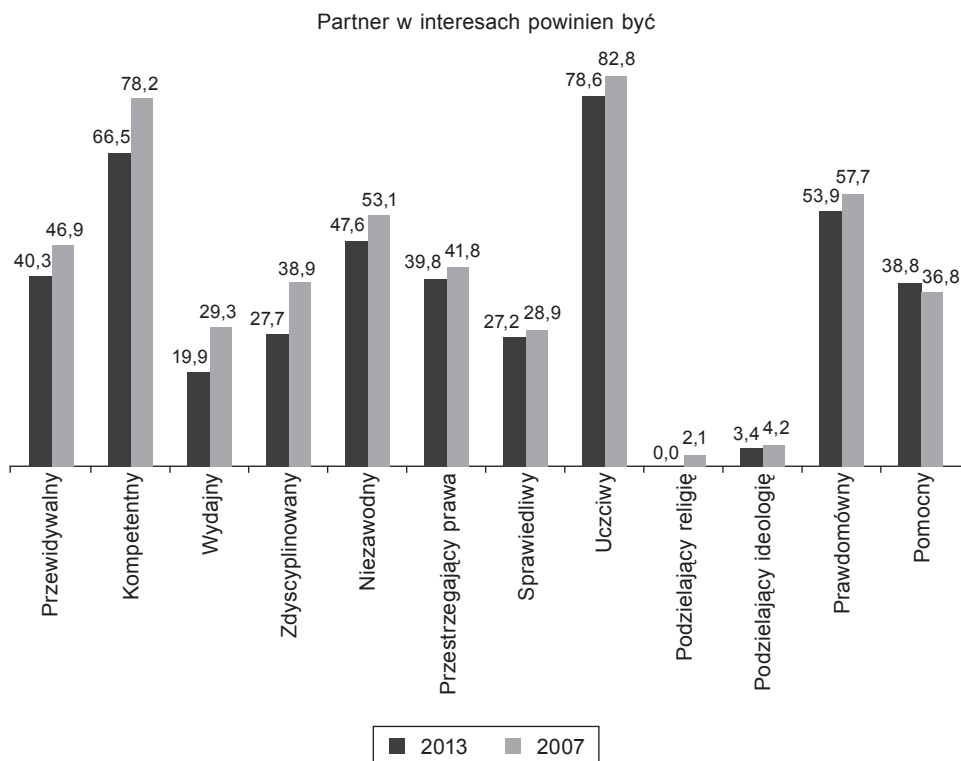
Źródło: Badania własne.

Znaczenie oczekiwań sprawiedliwości i uczciwości można tłumaczyć charakterem zawodu prawnika. Trzeba jednak tutaj zaznaczyć pewne subtelne różnice między tymi dwoma rodzajami oczekiwań. Oczekiwanie uczciwości we wszystkich typach ról uzyskuje spory odsetek wyborów. W przypadku prawnika jest on jednak 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 sprawiedliwości. W porównaniu bowiem z pozostałymi ocenianymi rolami wobec prawników oczekiwanie sprawiedliwości kieruje największy odsetek respondentów.

Reasumując, należy zwrócić uwagę, iż wobec prawnika przedsiębiorcy mają w większości oczekiwania miękkie (aksjologiczne i powiernicze). Odsetek tych wyborów jest w większości przypadków mniejszy niż wobec innych ocenianych ról społecznych. Innymi słowy, respondenci kierują wobec prawników mniejsze oczekiwania, ale mają one przede wszystkim charakter miękki. Trzeba jednak

zaznaczyć, że najczęściej wskazywano kompetencję, czyli oczekiwanie typowo efektywnościowe.

W przypadku partnera w interesach niemal wszystkie oczekiwania w 2013 r. były rzadziej wskazywane niż w poprzedniej edycji badania (wykres 14.).



Wykres 14. 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%.

Źródło: Badania własne.

Największe różnice zaobserwować można w przypadku oczekiwań efektywnościowych. Kompetencji od partnera w interesach oczekiwało 78,2% przedsiębiorców w 2007 r. i tylko 66,5% w 2013 r. Podobnie spadł odsetek oczekujących wydajności z 29,3% do 19,9%. W przypadku oczekiwań aksjologicznych oraz powierniczych różnice nie były już tak wyraźne. Natomiast tego, że partner w interesach będzie pomocny, oczekiwało nawet więcej respondentów w 2013 r. (38,8%) niż w 2007 r. (36,8%).

Przyglądając się profilom oczekiwań wobec partnerów w interesach można wyciągnąć dwa wnioski. Po pierwsze, przedsiębiorcy mają w stosunku do swoich partnerów więcej oczekiwań niż wobec innych ról społecznych i mają

one charakter zarówno miękkiej, jak i twardej. Szczególnie często wybierane są oczekiwania związane z powodzeniem współpracy między partnerami biznesowymi. Po drugie, pełen obraz sytuacji otrzymamy, porównując oczekiwania wobec partnera w interesach z oczekiwaniami kierowanymi do przedstawicieli innych ról społecznych. Należałoby stwierdzić, iż w przypadku partnerów w interesach, znacznie ważniejsze niż w poprzednich przypadkach były oczekiwania efektywnościowe.

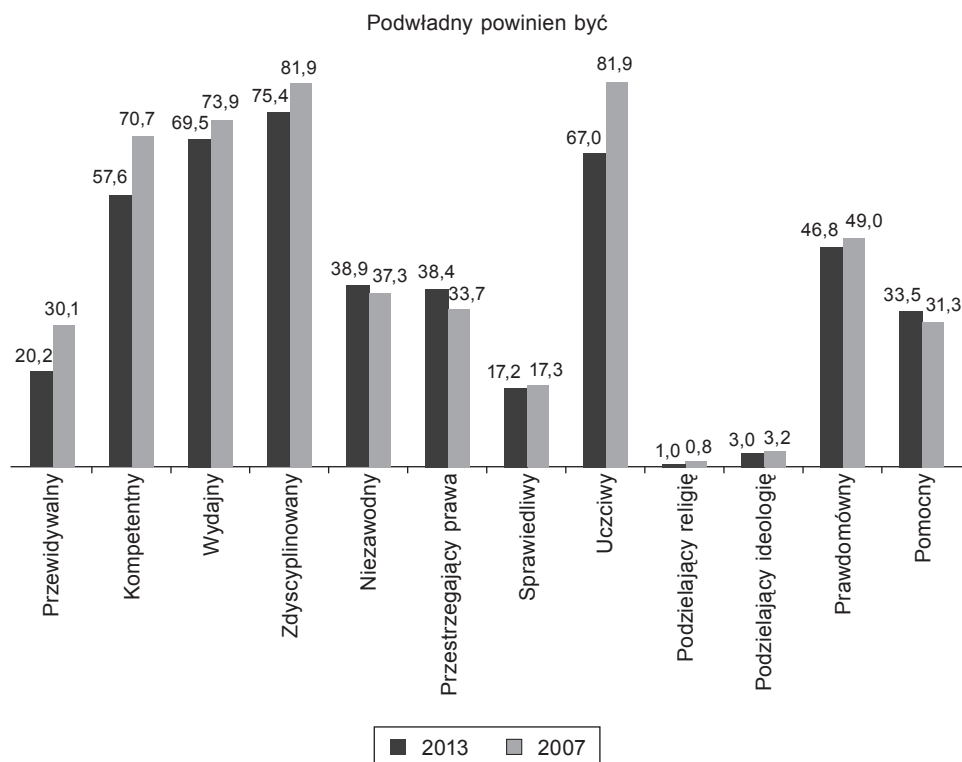
Relacja z partnerami biznesowymi ujawnia nastawienie praktyczne i instrumentalne przedsiębiorców. Strona współpracująca musi być kompetentna i niezawodna, gdyż w przeciwnym wypadku kooperacja stałaby się nieopłacalna. Wysokie wskaźniki oczekiwań aksjologicznych mogą zaskakiwać, lecz dominują wśród nich te, które nabierają dużego znaczenia, gdy w działania wpisuje się ryzyko. W tej sytuacji wysokie oczekiwania względem uczciwości i prawdomówności partnera nie są zaskakujące. Traktować je należy jako uzasadnioną reakcję na sytuację ryzyka.

W przypadku podwładnych, czyli zatrudnianych pracowników, największe różnice zaobserwowano w odsetkach respondentów deklarujących, że oczekują od podwładnego uczciwości (spadek z 81,9% w 2007 r. do 67% w 2013 r.), kompetencji (spadek z 70,7% do 57,6%) oraz przewidywalności (spadek z 30,1% do 20,2%). Wzrosty odsetka wskazań były nieznaczne i dotyczyły takich cech jak: niezawodność, przestrzeganie prawa i pomocność (wykres 15.).

Analiza profilu oczekiwań wobec podwładnych wskazuje, że w tym przypadku dominują te o charakterze efektywnościowym, a oczekiwania wydajności i zdyscyplinowania są wyższe niż wobec którejkolwiek z ocenianych ról. Choć niemal wszystkie oczekiwania twarde rzadziej były wskazywane niż w poprzedniej edycji badania, to nadal zajmują czołowe pozycje w hierarchii.

Podsumowując powyższe rozważania, możemy postawić tezę, iż w przypadku podwładnych oczekiwania pracodawców mają charakter przede wszystkim efektywnościowy. 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 firmą. Ryzyko to obejmuje różne szczegółowe aspekty zarządzania ludźmi, ale nieuczciwość pracownika jest jednym z istotnych zagrożeń. Oprócz tego duża liczba wskazań na prawdomówność, jako istotne oczekiwanie wobec podwładnych, odnosi się do ryzyka związanego z obiegiem i otrzymaniem nieprawdziwych informacji.

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 15. Oczekiwania wobec podwładnego

Uwaga: Dane prezentowane są w procentach. Ze względu na możliwość wskazania więcej niż jednej odpowiedzi wyniki nie sumują się do 100%.

Źródło: Badania własne.

Porównując i analizując oczekiwania przedsiębiorców wobec poszczególnych ról społecznych, można zaobserwować pewne prawidłowości.

Po pierwsze, wobec 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 wyróżniają się pod tym względem. Gdy mowa o przedstawicielach zawodów wymagających wysokich kwalifikacji, do których jednostki zwracają się po pomoc w potrzebie, przedsiębiorcy wskazują zarówno na oczekiwania efektywnościowe jak i aksjologiczne. Warto podkreślić jest preferowanie w obu przypadkach kompetencji i 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), sprawiedliwości (prawnik).

Po drugie, wobec partnera w interesach i podwładnego, przedsiębiorcy wysuwali podobne oczekiwania, wśród których dominowały oczekiwania efektyw-

nościowe. Od podwładnych przedsiębiorcy oczekiwali zdyscyplinowania, kompetencji i wydajności oraz uczciwości. Wobec partnera w interesach formułowali podobne oczekiwania: przewidywalności, kompetencji, niezawodności i uczciwości oraz prawdomówności.

Po trzecie, 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.

Po czwarte, porównanie wszystkich profili oczekiwań wobec tych pięciu różnych ról pokazało ich zróżnicowanie, można jednak zauważyć pewne stałe preferencje. Oczekiwaniem, które przedsiębiorcy kierowali wobec badanych ról jest uczciwość. Niewątpliwie, była to dla przedsiębiorców jedna z najważniejszych cech, gdyż aż w trzech przypadkach była najczęściej wskazywana. Uczciwość jest istotną zmienną w biznesie. Etyczne postępowanie jest warunkiem reputacji, a w dalszej kolejności zaufania innych. Ważnym dla przedsiębiorców oczekiwaniem była również kompetencja oraz niezawodność. Z kolei najrzadziej wybierane oczekiwania wiążą się z religią i ideologią. We wszystkich przypadkach oczekiwania te uzyskały najmniejszy odsetek wskazań. Co ciekawe przedsiębiorcy stosunkowo rzadko oczekiwali, że partner zaufania będzie wydajny.

Po piąte, porównanie profili zaufania z kolejnych edycji badań ujawnia pewne tendencje w przesunięciu oczekiwań. W 2007 r. oczekiwanie uczciwości było najważniejszym lub prawie najważniejszym we wszystkich profilach i zostało wskazane przez znaczącą większość badanych, niezależnie od ocenianej roli. W kolejnej edycji wyraźnie spadły odsetki respondentów wybierających to oczekiwanie, co pociągnęło jego spadek w hierarchii. Jednocześnie konsekwentnie wzrósł odsetek wskazujących na najsilniejsze oczekiwanie pomocy. Ma ono charakter powierniczy i, zgodnie z koncepcją Sztompki, jest najbardziej ryzykowne.

5.4. Kryteria szacowania wiarygodności

Jednostki, szacując wiarygodność obiektów zaufania, wykorzystują rozmaite kryteria, które mają różną wagę. Innymi słowy, ludzie odwołują się jednocześnie do wielu różnych kryteriów, lecz każde z nich ma inny wpływ na ostateczną ocenę wiarygodności szacowanego obiektu. Za P. Sztompką posłużono się podziałem kryteriów na immanentne, mające postać bezpośrednich wskazówek dotyczących potencjalnej wiarygodności partnera, i kontekstowe, które opierają się na sytuacji i możliwościach egzekwowania zobowiązań. W badaniach proszono respondentów, by dokonali osobno rangowania stwierdzeń będących wskaźnikami kryteriów immanentnych a osobno pośrednich.

5.4.1. Kryteria immanentne szacowania wiarygodności

W tabeli 2. zaprezentowano szereg rangowy kryteriów immanentnych zbudowany na podstawie średniej pozycji ocen poszczególnych kryteriów (im niższa średnia, tym wyżej szacowane było dane kryterium). Całość hierarchii ważności kryteriów immanentnych jest zgodna z założeniami teoretycznymi. Dla przedsiębiorców w obu edycjach badań najważniejsze były rekomendacje ze strony innych (opinia/poręczenie znajomych), które uzyskały niemal identyczną średnią ocen. Reputacja, zgodnie z założeniami teoretycznymi, jest kolejnym ważnym kryterium, którego znaczenie jednak zmalało w 2013 r. Przyjmując, że sukces zawodowy jest wynikiem długotrwałego wysiłku i konsekwentnego zachowania w określony sposób, może być wskaźnikiem dobrej reputacji. W badaniach realizowanych przed kryzysem sukces zawodowy, ze średnią ocen 3,3, znalazł się na drugiej pozycji w hierarchii, by w badaniach przeprowadzanych w 2013 r. spaść na czwartą pozycję ze średnią 3,93. Reputacja w formie referencji (dyplom prestiżowej uczelni) znalazła się na jeszcze niższych pozycjach: piątej w 2007 r. i szóstej w 2013 r. Oczywiście, można zastanawiać się nad zmianami postrzegania zjawisk przyjętych za wskaźniki, jednak w ogólnym rozrachunku spadek kryteriów reputacji w sytuacji kryzysu jest zgodny z przewidywaniami. Kiedy znacząco zmienia się kontekst sytuacyjny, wiarygodność partnerów zostaje poddana w wątpliwość. Tym samym można było antycypować wzrost znaczenia kryteriów związanych z bieżącym zachowaniem się aktorów. Uzyskane wyniki potwierdzają także to przypuszczenie. W 2007 r. badani przedsiębiorcy umieszczali aktualne osiągnięcia dopiero na czwartej pozycji, ale w kolejnej edycji znalazły się one już na drugiej.

Dużo słabszym predykatorem wiarygodności, zdaniem P. Sztompki, jest wizerunek, gdyż najłatwiej poddaje się manipulacji. Składa się na niego zarówno zachowanie jak i efekt wizualny. Badani przedsiębiorcy stosunkowo wysoko oceniali sposób zachowywania się, którego pozycja nie zmieniła się pomimo spad-

ku średniej ocen i nadal znajduje się na trzecim miejscu w szeregu rangowym. Warto zwrócić uwagę, iż w badaniach z 2007 r. różnica w średniej ocen między zachowaniem a działaniami bieżącymi wynosi zaledwie 0,03 i jest naprawdę niewielka, natomiast w 2013 r., rozstęp dzielący to kryterium od zajmujących drugą pozycję aktualnych osiągnięć wynosi tylko 0,08. Tym samym kryterium to zajmuje niemal *ex aequo* drugą lokatę w szeregu rangowym.

Drugi element wizerunku, jakim jest wygląd zewnętrzny jednostki, oceniany był znacznie niżej. Porównując kolejne edycje, warto odnotować, że pomimo nieznacznego tylko wzrostu średniej ocen awansował w szeregu rangowym z szóstej na piątą pozycję, przeskakując znaczenie prestiżowego wykształcenia.

Tabela 2

Cechy obiektu zaufania wpływające na szacowanie wiarygodności

Immanentne kryteria szacowania wiarygodności	2007	2013
Opinia/poręczenie znajomych	3,08	3,00
Sukces zawodowy	3,31	3,93
Sposób zachowywania się	3,43	3,60
Aktualne osiągnięcia	3,46	3,52
Dyplom prestiżowej uczelni	4,28	5,34
Wygląd zewnętrzny/prezencja	5,33	5,22
Wiek	6,60	6,24
Płeć	7,36	6,95
Pochodzenie etniczne	8,06	7,54

Uwaga: Im niższa średnia, tym wyższa ranga.

Źródło: Badania własne.

Specyficzną formą kryteriów związanych z wizerunkiem są cechy społeczno-demograficzne. Wszystkie zajęły ostatnie lokaty, jednak odnotowały wyraźne wzrosty średnich ocen. Nie przełożył się on jednak na zmianę pozycji, kolejności czy nawet rozstępów pomiędzy kryteriami społeczno-demograficznymi. Najważniejszym pozostaje wiek, później płeć, a na końcu pochodzenie etniczne. Najwyższa pozycja wieku wśród kryteriów społeczno-demograficznych nie jest zaskakująca. Odpowiednia liczba lat, utożsamiana z doświadczeniem, jest ważnym elementem branym pod uwagę w interesach. Najniższa ocena, jaką uzyskało pochodzenie etniczne, może być wyjaśniona względnym brakiem doświadczeń z przedstawicielami mniejszości, stąd kryterium to w homogenicznym etnicznie środowisku nie ma znaczenia.

Należałoby podkreślić, iż badani przedsiębiorcy preferują najpewniejsze kryteria szacowania wiarygodności. Reputacja niezmiennie znajduje się na szczycie

listy, ale już jej swoiste formy – rekomendacje i referencje – znacznie straciły na znaczeniu. Wzrosła natomiast pozycja bieżących działań jednostek jako predyktora wiarygodności, co nie dziwi w sytuacji kryzysu, w czasie którego po bieżących zachowaniach partnerów można zorientować się jak radzą sobie w nowej sytuacji. Końcowe pozycje zajęły niemal wszystkie składowe wizerunku, poza zachowaniem.

5.4.2. Pośrednie kryteria szacowania wiarygodności

Zgodnie z założeniami teoretycznymi kryteria pośrednie szacowania wiarygodności również mogą być mniej lub bardziej zasadnie stosowane. Porównanie szeregów rangowych w obydwu edycjach badań ujawnia ich duże podobieństwo. Tylko na piątej i szóstej pozycji doszło do zamiany miejsc, natomiast hierarchia pozostałych kryteriów pozostała bez zmian. Modyfikacji nie uległy jednak średnie ocen, które wykazywały zmniejszanie bądź zwiększanie się dystansów (tabela 3.).

Najważniejsze kryterium to nieanonimowość. Osobista znajomość obiektu zaufania stanowi najistotniejsze, pośrednie kryterium szacowania wiarygodności na skali rangowej średnich ocen. W badaniach z 2013 r. dystans dzielący to kryterium od kolejnego w hierarchii zwiększył się, wskazując na ujednoznaczenie się wyborów respondentów.

Tabela 3
Cechy sytuacji wpływające na szacowanie wiarygodności

Pośrednie kryteria szacowania wiarygodności	2007	2013
Osobista znajomość partnera	2,25	2,15
Możliwość prawnej egzekucji	3,37	3,87
Spisanie umowy	3,78	4,00
Zabezpieczenie majątkowe	4,31	4,33
Kiedy partner dużo traci zawodząc zaufanie	4,86	5,17
Prawny obowiązek dochowania tajemnicy	5,17	5,07
Dobrowolne działania partnera na moją korzyść	5,20	5,38
Sąsiad jako partner	7,00	6,81
Partner spotkany w kościele	8,63	8,22

Uwaga: Im niższa średnia, tym wyższa ranga.

Źródło: Badania własne.

W dalszej kolejności przedsiębiorcy wybierali formalne kryteria uwiarygodniające: możliwość prawnej egzekucji, spisanie umowy i zabezpieczenie mająt-

kowe. Kolejną sytuacją uwiarygodniającą jest zabezpieczona prawnie tajemnica zawodowa. Kryterium to respondenci umieścili dopiero na szóstym miejscu w 2007 r., natomiast nieznaczny tylko wzrost średniej ocen w 2013 r. dał awans na piątą pozycję w hierarchii.

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). Natomiast najważniejszymi czynnikami sytuacyjnym są dla przedsiębiorców okoliczności powodujące straty partnera, w sytuacji gdy zawiedzie ich zaufanie. Średnia ocen w przypadku tego kryterium wyraźnie zmniejszyła się i w efekcie znalazło się ono na szóstej pozycji.

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 są też rozbieżności ocen niż w przypadku kryteriów immanentnych. Różnica wartości średnich ocen między najwyższą a najniższą pozycją rangową, w przypadku kryteriów immanentnych w 2007 r. wynosi 4,98, a w przypadku kryteriów pośrednich – 6,38. W badaniach z 2013 r. dystanse te uległy zmniejszeniu, analogicznie do 4,54 w przypadku kryteriów immanentnych i 6,07 w przypadku pośrednich. 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 jest duża i wynosi ok. 1,80 w obu edycjach badania. Kontrasty 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 przesłanek niż w przypadku kryteriów pośrednich. Silniejsze różnice średnich ocen między pozycjami szeregu rangowego pośrednich kryteriów szacowania wiarygodności oznaczają większą skłonność do posługiwania się przede wszystkim kryteriami zajmującymi pierwsze lokaty na liście rangowej.

Analizując uzyskane wyniki można wysunąć pewne wnioski ogólne dotyczące sposobów dokonywania przez przedsiębiorców estymacji wiarygodności. Przede wszystkim ich szacunki mają charakter racjonalny. Preferują te kryteria, które są najpewniejsze. Dostrzec też można tendencje do wybierania kryteriów

związanych z samodzielnym egzekwowaniem wiarygodności, co odpowiada cechom samodzielności i przedsiębiorczości zwyczajowo przypisywanym właścicielom firm.

Trzeba jednak pamiętać, że żadne kryteria nie dają absolutnej pewności, pozwalają tylko ograniczyć liczbę przypadków błędnie zainwestowanego zaufania.

5.5. Funkcjonalne substytuty zaufania

W swojej teorii P. Sztompka, nawiązując do Mertonowskiej koncepcji alternatyw funkcjonalnych, wyodrębnił siedem mechanizmów, które przejmują funkcje pełnione w życiu społecznym przez zaufanie, gdy go zabraknie. Należą do nich: pogląd opatrnościowy na życie, korupcja, egzekwowanie wiarygodności, nadmierne odwoływanie się do rozwiązań i instytucji prawa, gettoizacja, paternalizacja i eksternalizacja zaufania. Zdaniem P. Sztompki, ujawniają się one w sytuacji braku zaufania i jednocześnie są typowe dla kultury nieufności. Innymi słowy, pełnią tę samą co zaufanie funkcję zaspokajania pragnienia „pewności, przewidywalności i porządku”¹⁰.

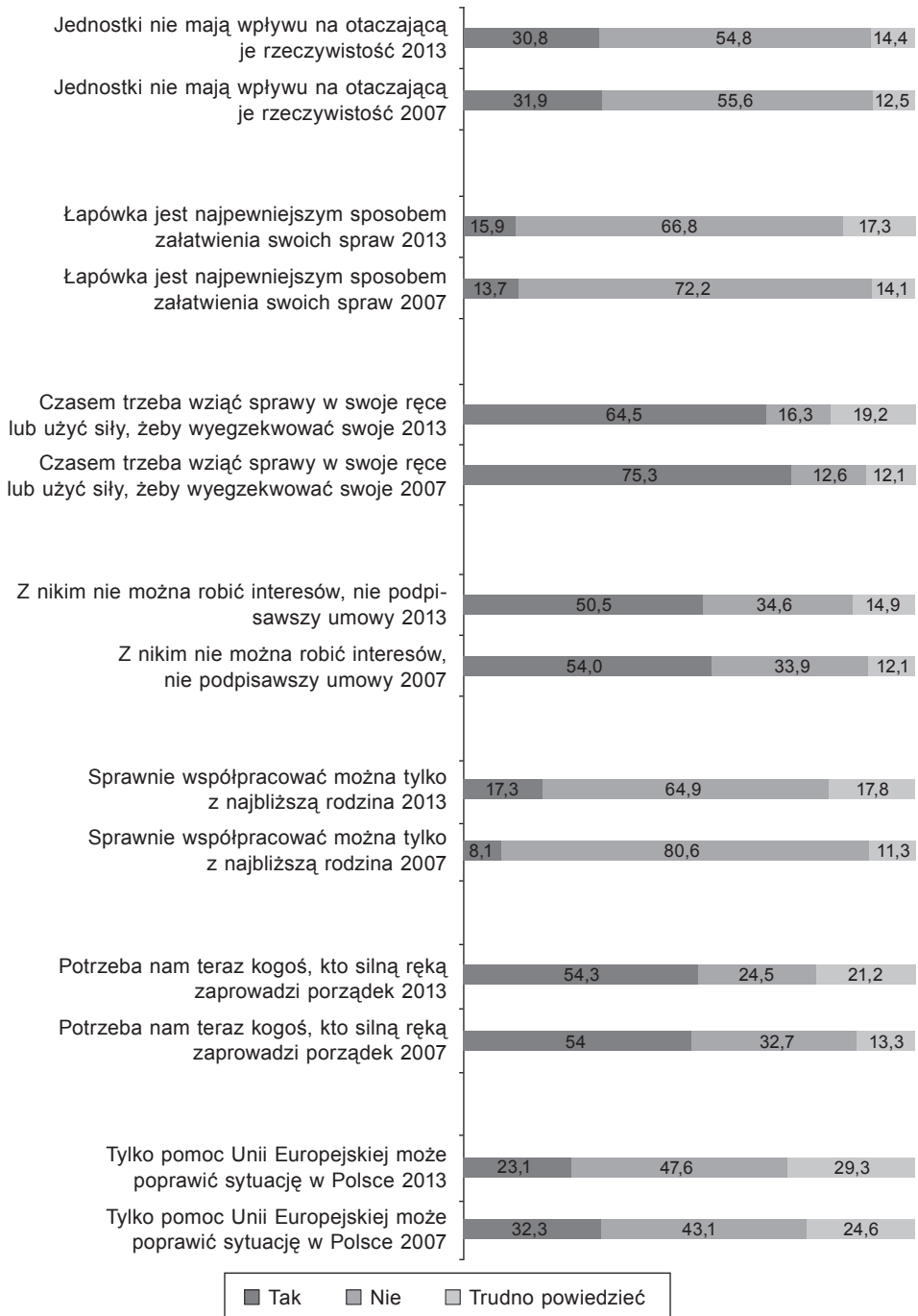
Chcąc dowiedzieć się, do których z nich przedsiębiorcy najchętniej odwołują się, polecono respondentom, by określili czy zgadzają się ze zdaniem będącymi wskaźnikami tych substytutów (wykres 16.).

Pierwszym z badanych substytutów był pogląd opatrnościowy. W tym wypadku rozumiemy takie podejście do rzeczywistości, kiedy jednostka zdaje się na siły wyższe, los, fortunę lub interwencję bogów, postrzegając rzeczywistość jako niepodlegającą jej kontroli. Jest to wyraźne nawiązanie do Luhmannowskiego opisu dyskursu bierności, kiedy jednostki są skazane na oczekiwanie na sprzyjający los, interwencję sił nadprzyrodzonych. Prowadzi to do pasywności. To jedyny na liście substytut o charakterze indywidualnej adaptacji wobec rzeczywistości.

Badani respondenci odpowiadali na pytanie czy zgadzają się ze stwierdzeniem, że „jednostki nie mają wpływu na otaczającą je rzeczywistość”. W obu edycjach badania wyniki były bardzo do siebie podobne. Około 31% badanych przedsiębiorców zgadzało się z powyższym stwierdzeniem, co oznacza, iż nie mają oni poczucia kontroli nad rzeczywistością. Tylko zaś nieco ponad połowa naszych respondentów (ok. 55%) była przeciwnego zdania. Reszta badanych zajęła stanowisko ambiwalentne.

Tak wysoki odsetek przedsiębiorców deklarujących poczucie braku kontroli nad rzeczywistością jest podwójnie zaskakujący. Po pierwsze, kłóci się to z wy-

¹⁰ P. SZTOMPKA: *Zaufanie...*, s. 329.



Wykres 16. Funkcjonalne substytuty zaufania
 Uwaga: Wykres prezentuje wartości procentowe.
 Źródło: Badania własne.

znacznikami postawy przedsiębiorczej, która polega właśnie na samodzielności i aktywności. Po drugie, kryzys ekonomiczny, który był dla wielu przedsiębiorców zaskoczeniem, mógł osłabić poczucie kontroli nad sytuacją. Można więc zasadnie oczekiwać, że zwiększy się odsetek deklarujących postawę opatrnościową.

Korupcja jest specyficznym substytutem zaufania, dającym poczucie kontroli nad sytuacją temu, kto daje łapówkę. W skrajnej interpretacji można przyjąć, że wynika ona z nieufności w wiarygodne zachowanie drugiej strony wobec nas. Innymi słowy, ufamy, że łapówka jest skuteczną procedurą osiągnięcia pożądanego rezultatu. Badając stosunek wobec korupcji, pytano respondentów czy zgadzają się ze stwierdzeniem, że „łapówka jest najpewniejszym sposobem załatwienia swoich spraw”. W 2007 r. zdecydowana większość respondentów (72,2%) nie zgodziła się z tym stwierdzeniem, a tylko 13,7% respondentów podzielało takie stanowisko. W kolejnej edycji badań odsetek respondentów niezgadzających się ze zdaniem wskaźnikowym spadł do 66,8%, jednocześnie wzrósł odsetek przedsiębiorców akceptujących to zdanie (o ok. 2%) i przyjmujących postawę ambiwalentną. Niewielka akceptacja dla praktyk korupcyjnych wśród przedsiębiorców nie jest zaskakująca, gdyż to nie właściciele firm są ich beneficjentami. Łapówka jest raczej dla nich „kosztem” działalności, który trzeba lub można ponieść. Korupcja może jednak być dla przedsiębiorców funkcjonalna i pozwalać im na działanie w warunkach większej pewności niż konkurencji, która tej łapówki nie wpłaci. Wyraźnie widoczne jest tutaj odwołanie się P. Sztompki do spostrzeżeń poczynionych na gruncie teorii kapitału społecznego. Korupcja pojawia się w 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”¹¹. Wzrost akceptacji dla praktyk korupcyjnych można odczytywać także jako sygnał ostrzegawczy odnośnie skuteczności i konieczności podejmowania praktyk korupcyjnych, wzrost ten jest jednak niewielki.

Uzurpacja egzekwowania wiarygodności jest bardziej złożonym zagadnieniem. Zdaniem P. 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”¹². Jako wskaźnik przyjęte zostało zdanie: „czasem trzeba wziąć sprawy w swoje ręce lub użyć siły, żeby wyegzekwować swoje”.

Ze stwierdzeniem tym zgadzało się trzech na czterech (75,3%) respondentów w 2007 r. i dwóch na trzech respondentów w 2013 r. (64,5%). Przeciwnego zdania

¹¹ E.C. BANFIELD: *The Moral Basis of a Backward Society*. New York 1958, s. 92.

¹² P. SZTOMPKA: *Zaufanie...*, s. 330.

w 2007 r. był tylko co ósmy (12,6%) badany, a w 2013 r. co szósty (16,3%). Można zatem przyjąć, że egzekwowanie wiarygodności jest jednym z najchętniej wybieranych substytutów zaufania i można oczekiwać, że w sytuacji jego braku respondenci chętnie odwołaliby się do samodzielnego wymuszenia 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 reakcję instytucji, które być może są niesprawne, jest wyrazem przedsiębiorczości i aktywności. Interesujące jest także to, że w twierdzeniu tym umieszczona była formuła zgody na wymuszenie wiarygodności siłą. Innymi słowy respondenci gotowi są egzekwując wiarygodność na własną rękę, posunąć się nawet do użycia niestandardowych środków. Spadek odsetka przedsiębiorców zgadzających się z tym zdaniem i wzrost niezgadzających się można potraktować jako łagodny prognostyk zmniejszenia się gotowości do samodzielnego wymuszania, a w większym stopniu zdania się na agendy publiczne, co byłoby pozytywnym sygnałem cywilizowania się stosunków biznesowych. Niemniej nadal wysoki odsetek gotowych do samodzielnego egzekwowania wiarygodności jest niepokojący, gdyż stanowi zastępczą praktykę, która ma możliwość rozpowszechnienia się wśród przedsiębiorców i stać swoistym *modus operandi*. W sytuacji zmniejszającego się w większości obszarów zaufania przedsiębiorców, wysoka gotowość do egzekwowania swoich praw nawet z użyciem siły jest złym prognostykiem na przyszłość.

Zbyt częste korzystanie z instytucji prawnych można, za P. Sztompką, określić inaczej jako mechanizm nadmiernej swarliwości, a więc niezdolności do rozwiązywania sporów poza środkami formalnoprawnymi. Prawo, podobnie jak zaufanie, stanowi pewną gwarancję zachowań innych. Zgodnie z przyjętymi założeniami teoretycznymi zależność między prawem a zaufaniem jest odwrotnie proporcjonalna. Im większe zaufanie, tym mniej konieczne jest odwoływanie się do prawa z jednej strony, a z drugiej – im mniejsze zaufanie, tym bardziej musimy opierać stosunki z partnerami na rozwiązaniach prawnych. Samo odwoływanie się do rozwiązań prawnych nie świadczy jeszcze o kryzysie zaufania, a dopiero ich nadużywanie stanowi niepokojący sygnał. Objawiać się to może zarówno w postaci rozstrzygnięcia wszystkich sporów w sądzie lub zabezpieczeniem prawnym stron nawet w drobnych sytuacjach. W badaniach – jako wskaźnik – przyjęto zdanie: „z nikim nie można robić interesów, nie podpisawszy umowy”, które było wzorowane na wskaźniku uogólnionej nieufności. Rozkład odpowiedzi jest stosunkowo stabilny w obu edycjach badania. Ponad połowa przedsiębiorców (54% w 2007 r. i 50,5% w 2013 r.) zgadza się z powyższą tezą, a co trzeci respondent nie.

W przypadku tego kryterium zmienną wyjaśniającą okazał się wiek. Wraz ze wzrostem wieku badanych akceptacja dla zdania wskaźnikowego jest powszechniejsza, natomiast odsetek osób niezgadzających się maleje. W edycji badań z 2013 r. zależność ta dała się potwierdzić statystycznie, V Kramme-

ra = 0,231; $p < 0,05$. 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 ufający sobie. Wydaje się jednak być lepszym rozwiązaniem niż samodzielne wymuszanie wiarygodności.

Gettoizacja – jako substytut zaufania – oznacza zawężenie liczby 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 zażytych relacji o ograniczonym zakresie, wyizolowanych i ściśle odseparowanych od innych grup, organizacji i instytucji”¹³. Formą tak pojmowanej gettoizacji może zostać uznany amoralny familizm w rozumieniu Banfielda. W badaniach pytano respondentów, czy zgadzają się z tezą, iż „sprawnie współpracować można tylko z najbliższą rodziną”. Z tym twierdzeniem w 2013 r. zgadzało się więcej respondentów (17,3%) niż w 2007 r. (8,1%), jednak nadal nie jest to stanowisko powszechne wśród przedsiębiorców. Przeciwnego zdania w 2007 r. było 4/5 badanych, a w 2013 r. już tylko 2/3. Oznacza to, że w zdecydowanej większości przedsiębiorcy nadal nie wykazują skłonności do zawężania kręgu zaufania, a co za tym idzie liczby potencjalnych współpracowników tylko do członków najbliższej rodziny, jednak coraz więcej jest respondentów przyjmujących postawę ambiwalentną. Gotowość przedsiębiorców do zaufania osobom spoza kręgu bliskich jest niezbędna dla sprawnego funkcjonowania gospodarki rynkowej, formuła przedsiębiorstwa rodzinnego, ograniczonego w swoim funkcjonowaniu wyłącznie do członków rodziny, w praktyce okazała się bowiem być mniej efektywną.

Paternalizm jest formą zastępującą zaufanie wobec innych członków społeczeństwa. Kiedy jest ono niemożliwe, ludzie poszukują „figury ojca”, jednostki o dużym autorytecie, charyzmatycznej, która wprowadzi porządek i uzdrowi kraj, oczyści go z wszelkich niegodnych zaufania układów. Jednostka taka, kiedy pojawi się, może być obdarzona 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 może być zastanawiający, gdyż w obu edycjach badania ponad połowa respondentów zgodziła się z powyższym twierdzeniem (ok. 54%), a co bardziej niepokojące w 2007 r. mniej więcej 1/3 była przeciwnego zdania (32,7%), natomiast w 2013 r. już tylko co czwarty. Wzrósł oczywiście odsetek przedsiębiorców deklarujących postawę ambiwalentną, ale nadal jest to sygnał niepokojący, wskazujący na malejący udział przeciwników pa-

¹³ Ibidem, s. 331.

ternalistycznego spojrzenia na rzeczywistość. Wysoki odsetek przedsiębiorców deklarujących postawy paternalistyczne należałoby odczytywać w kontekście braku zaufania do polityków i procedur demokratycznych, co jest wskaźnikiem niepokojącym.

Ostatnią reakcją na kryzys zaufania w społeczeństwie jest eksternalizacja. Polega ona na przenoszeniu zaufania na instytucje i przywódców innych krajów. Często te obiekty 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”¹⁴. Ten ostatni przykład eksternalizacji zaufania został wykorzystany w badaniach. Respondenci byli proszeni o określenie, czy zgadzają się ze stwierdzeniem, że „tylko pomoc Unii Europejskiej może poprawić sytuację w Polsce”. Porównanie rozkładów odpowiedzi w obu edycjach badań ujawnia zmniejszenie się odsetka respondentów zgadzających się z tym zdaniem z 1/3 (32,3%) w 2007 r. do mniej niż 1/4 (23,1%) w 2013 r. Początkowo pozytywne doświadczenia przedsiębiorców związane z wstąpieniem do Unii, po blisko dekadzie członkostwa, są już mniej optymistyczne. W tym przypadku wybór instytucji wskaźnikowej niewątpliwie rzutuje na uzyskane wyniki.

Pozytywny obraz członkostwa Polski w Unii Europejskiej nie oznacza jej idealizacji, a doświadczenia związane z wstąpieniem do wspólnoty narodów pozwoliły na weryfikację pierwotnych oczekiwań. Odczuwane przez przedsiębiorców ożywienie gospodarcze, związane z członkostwem, pozwala zrozumieć istnienie w 2007 r. stosunkowo dużego odsetka przedsiębiorców deklarujących postrzeganie Unii jako instytucji, która rozwiąże wszystkie kłopoty. Jednocześnie należy interpretować analizowane wyniki w świetle niewielkiego zaufania do instytucji państwowych i deklarowanej wprost podejrzliwości wobec polityków. Świadomość obecności Polaków w instytucjach unijnych stała się już powszechna, dlatego też bardziej interesująca jest ta grupa przedsiębiorców, która nie idealizuje Unii i nie postrzega jej jako panaceum na wszelkie dolegliwości systemu społecznego. Nie można także nie dostrzec najliczniejszej, w porównaniu z ocenami pozostałych substytutów zaufania, grupy respondentów przyjmujących postawę ambiwalentną, która jest wyższa nawet w 2013 r. (29,3%) niż w 2007 r. (24,6%). Tendencja do powiększania się odsetka odpowiedzi w kategorii ambiwalentnej jest zresztą powszechna dla wszystkich badanych wskaźników.

Podsumowując uzyskane wyniki, trzeba zestawić oceny respondentów odnośnie poszczególnych funkcjonalnych substytutów zaufania. Na podstawie zebranych danych możemy przyjąć, że w sytuacji kryzysu zaufania przedsiębiorcy w zdecydowanej większości odwołałby się do samodzielnego egzekwowania wiarygodności partnerów. Ponadto znaczna część respondentów odwołałaby się

¹⁴ Ibidem, s. 332.

także do prawa jako regulatora wszelkich stosunków społecznych oraz chętnie oddałaby władzę silnej jednostce. Spora grupa badanych przyjmuje jednak przeciwnie stanowisko. Respondenci 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 wszystkich problemów. Te dwa wskazania zresztą dobrze uzupełniają się, gdyż poczucie własnego wpływu na rzeczywistość przeczy biernemu oczekiwaniu na interwencję zewnętrznej instytucji.

5.6. Podsumowanie

Wykorzystanie teorii zaufania P. Sztompki w badaniach, których przedmiotem było zaufanie przedsiębiorców pozwoliło na skonceptualizowanie czterech głównych obszarów badawczych, którymi były: objekty zaufania na poszczególnych poziomach, treść zaufania, kryteria szacowania wiarygodności i substytuty zaufania. Odpowiadają one czterem podstawowym pytaniom, które w przypadku badań nad zaufaniem można sformułować: komu ufają badani?, na jakiej podstawie lokują swoje zaufanie?, czego oczekują od osób obdarzanych zaufaniem?, do jakich mechanizmów i rozwiązań odwołują się, kiedy brakuje zaufania?

Kwestię komu ufają przedsiębiorcy, trzeba rozpatrywać na płaszczyźnie osobistej, społecznej, publicznej i systemowej.

W sferze osobistej zaufanie kierowane jest przede wszystkim ku członkom najbliższej rodziny, a jedyną istotną różnicą jest tylko wzrost odsetka deklarujących zaufanie wobec członków rodziny, z której respondent pochodzi, przy spadku wskazań na rodzinę reprodukcyjną.

Na płaszczyźnie zaufania społecznego przedsiębiorcy najbardziej ufają przedstawicielom profesji wymagających wysokich kompetencji: lekarzom, profesorom, informatykom, nauczycielom oraz radcom prawnym. W 2013 r. w pierwszej piątce znalazł się tylko jeden zawód niepasujący do tej charakterystyki: górnicy. Trzeba jednak pamiętać, że duże zaufanie wobec górników wiązać się może z regionalną specyfiką Górnego Śląska. Natomiast wśród ról nieobdarzanych szczególnie zaufaniem znalazły się głównie te, które związane są ze sferą publiczną: ministrowie, urzędnicy, dziennikarze. Oprócz nich w ostatniej dziesiątce znaleźli się tylko robotnicy niewykwalifikowani, a w 2013 r. również maklerzy, którzy podczas trwania kryzysu wyraźnie stracili zaufanie przedsiębiorców.

W sferze publicznej dominuje zaufanie wobec instytucji związanych z bezpieczeństwem zewnętrznym i wewnętrznym oraz instytucjami kontrolującymi

mi działania władz. Ponadto zaufaniem obdarzane są te instytucje, które nie są związane ze sferą władzy, ale mają wymiar publicznie użyteczny. Natomiast konsekwentnie przedsiębiorcy nie ufają władzy zarówno wykonawczej, ustawodawczej oraz mediom.

Pomiędzy poziomami wyraźnie uwidacznia się współzmiennosc, a profile obiektów zaufania na obu poziomach są podobne. Można scharakteryzować profil zaufania przedsiębiorców jako liberalny, gdyż na płaszczyźnie społecznej i publicznej zaufanie kierowane jest wobec instytucji i ról związanych z koncepcją państwa minimum, a nieufność wobec władzy i tych jej agend, które powiązane są z opiekuńczością państwa. Podobnie w przypadku zaufania proceduralnego, które jest największe w sferze wolnorynkowej a najmniejsze w sferze politycznej.

Zaobserwowany profil jest zbieżny z zaufaniem na poziomie ustrojowym, gdzie największym zaufaniem cieszą się systemy bankowy i rynkowy, a najmniejszym prawny.

Analizując oczekiwania, które kierują przedsiębiorcy wobec osób obdarzanych zaufaniem, zaobserwować można typowe ich zróżnicowanie w zależności od roli pełnionej przez osobę nim obdarzaną. Wobec przyjaciół dominują niezmiennie oczekiwania miękkie przy niskich wartościach oczekiwań twardych; dokładnie na przeciwnym biegunie znajdują się role, które związane są z działalnością gospodarczą: partnerzy w interesach, a zwłaszcza podwładni. Tutaj wyraźnie wyższe jest wskazanie na oczekiwania efektywnościowe. Natomiast wobec ról profesjonalnych, jak lekarz czy prawnik, profile oczekiwań są zrównoważone i obejmują zarówno oczekiwania twarde jak i miękkie.

Choć ogólne profile są dość stabilne i w obu edycjach badań opisane powyżej prawidłowości można zaobserwować, to dają się też wyodrębnić pewne tendencje przekształceń struktury oczekiwań. W 2007 r., w przypadku większości ról dominowało oczekiwanie uczciwości, które zauważalnie rzadziej było wymieniane w kolejnej edycji badań. Przeciwną tendencję wykazują oczekiwania powiernicze, a zwłaszcza pomocy, które we wszystkich rolach w 2013 r. było wskazywane przez większy odsetek badanych niż w pierwszej edycji, choć tutaj wzrost był już mniejszy niż spadki w przypadku oczekiwanej uczciwości.

Zaufanie przedsiębiorców ufundowane jest na bazie różnych przesłanek decydujących o szacowaniu wiarygodności partnerów. W przypadku kryteriów immanentnych wykazują się racjonalnością, jednak można zaobserwować pewne różnice w stosunku do założeń teoretycznych. Choć reputacja jest najważniejszym warunkiem, to jej derywaty w postaci referencji i rekomendacji są już zdecydowanie niżej w hierarchii. W sytuacji kryzysu natomiast wzrosło znaczenie bieżących działań i sukcesów, które w zaistniałych warunkach dały lepszą informację o wiarygodności partnerów niż dotychczasowy przebieg działań.

Kryteria pośrednie natomiast są wyraźnie silniej zróżnicowane (większy rozstęp średnich ocen), a preferencje przedsiębiorców bardziej stabilne (niemal

brak różnic w hierarchii) i pokrywające się z założeniami teoretycznymi, dotyczącymi racjonalności stosowania tych kryteriów.

W sytuacji braku zaufania przedsiębiorcy najchętniej odwołują się do tych mechanizmów, które związane są z aktywnością i dają poczucie sprawstwa. Natomiast najrzadziej do łapówek i familiaryzmu, które niekoniecznie są dla biznesu korzystne.

Jeśli znaleźć jakieś cechy spinające te wymiary zaufania przedsiębiorców, to są nimi racjonalność i pragmatyzm, a więc cechy (stereo)typowe dla mieszczaństwa.

Rozdział 6

Analiza wyników badań dotyczących ryzyka

6.1. Czynniki zagrożeń wpływające na spostrzeganie ryzyka

Jak zostało to bardziej szczegółowo omówione w rozdziale czwartym, w badaniach nad ryzykiem doświadczanym przez przedsiębiorców posłużono się psychologiczną teorią ryzyka, zmodyfikowaną jednak z perspektywy socjologicznej. Nie przywołując specyfiki założeń i konceptualizacji metodologicznej, trzeba jeszcze odnieść się do procedury opisywanych badań oraz badań Marii Goszczyńskiej i Tadeusza Tyszki przeprowadzonych w Polsce w latach 1985–1986¹. Ze względu na różne cele i kategorie społeczno-zawodowe poddane badaniu², do przyjętej procedury analitycznej wprowadzono szereg modyfikacji.

6.1.1. Procedura badania

Po pierwsze, pominięty został etap procedury polegający na ocenie ryzykowności wybranych do badania zagrożeń na skalach stustopniowych. Podstawową przyczyną było ryzyko odmów udziału w drugim badaniu. Przedsiębiorcy niechętnie zgadzali się na udział i nie można było oczekiwać powodzenia w przypadku dwukrotnego poddawania ich badaniu. W tej sytuacji konieczne było ustalenie wielkości ryzyka w inny sposób. Szacowana wielkość ryzyka została zbadana na podstawie modelu SEU. Wyniki uzyskane w tym badaniu zaprezentowane są w końcowej części rozdziału.

¹ M. GOSZCZYŃSKA, T. TYSZKA: *Co jest stałe, a co zmienne w spostrzeganiu ryzyka? Porównawcze badania percepcji ryzyka w Polsce i w innych krajach*. „Prakseologia” 1992, nr 3–4, s. 121–147.

² W analizie M. Goszczyńskiej i T. Tyszki badani byli inżynierowie i technicy zatrudnieni w zakładach przemysłowych oraz nauczyciele, dziennikarze, pracownicy kulturalno-oświatowi i lekarze.

Po drugie, zdecydowanie zmieniona została lista zagrożeń poddawanych ocenie przez badanych. Jak to już zaznaczono wcześniej, lista powstała na podstawie zaproponowanej przez Marka Ziółkowskiego hierarchii ryzyka. Poziom ryzyka zawodowego został dokładnie opracowany na podstawie koncepcji 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.

Po trzecie, w realizowanych badaniach respondenci nie byli proszeni o rozpatrzenie ryzyka poniesienia śmierci w ciągu jednego roku wskutek podjętej aktywności lub szkodliwego oddziaływania substancji albo technologii. Niemal wszystkie zagrożenia – poddawane ocenie przedsiębiorców – nie mają charakteru śmiertelnego i wszystkie można uznać za specyficzne w porównaniu z listą zagrożeń przedstawianych respondentom w badaniach M. Goszczyńskiej i T. Tyszki. Stąd rozpatrywanie ich pod kątem potencjalnej śmiertelności jest nieuzasadnione, nawet jeśli negatywne skutki ponoszonego ryzyka mogą być dotkliwe. Bankructwo niekoniecznie ma dla jednostki charakter równie ostateczny jak śmierć³, jest raczej rodzajem ryzyka, które należałoby poddać ocenie, a nie jej wymiarem.

W efekcie, respondenci dokonywali oceny wybranych 28 rodzajów ryzyka za pomocą 14 bipolarnych, siedmiostopniowych skal określających najważniejsze jego wymiary, które zostały zaczerpnięte z badań M. Goszczyńskiej i T. Tyszki, z pominięciem wymiaru potencjalnej śmiertelności.

Na podstawie uzyskanych wyników przeprowadzona została analiza czynnikowa w celu wyodrębnienia głównych wymiarów postrzegania ryzyka przez przedsiębiorców. W tak rozumianej analizie dąży się do określenia korelacji między poszczególnymi zmiennymi, co prowadzi do wyodrębnienia skorelowanych wzajemnie ze sobą grup zmiennych. Na postawie tej metody wyróżnia się czynniki, które „nabierają znaczenia dzięki właściwościom strukturalnym”⁴. 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”⁵.

³ 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 prowadzą jako samodzielną działalność gospodarczą.

⁴ G.A. FERGUSON, Y. TAKANE: *Analiza statystyczna w psychologii i pedagogice*. Przeł. M. ZAGRODZKI. Warszawa 1999, s. 547.

⁵ Ibidem, s. 554.

W badaniach zastosowano metodę głównych składowych z rotacją Varimax. W przypadku badań z 2007 r. przeprowadzono analizę eksploracyjną, w której wyróżniono trzy główne czynniki, na podstawie kryterium Kaisera, poparte analizą wykresu osypiska. Wyłonione czynniki wyjaśniały łącznie 78% ogólnej wariancji ocen. Macierz składowych rotowanych przedstawia tabela 4.

Tabela 4

Macierz składowych rotowanych z badań w 2007 r.

Charakterystyka ryzyka	Składowa		
	ryzyko o dużym zasięgu	ryzyko budzące lęk	ryzyko nieznane
Liczba osób narażonych	0,921	-0,034	-0,180
Zagrożenie dla przyszłych pokoleń	0,893	-0,022	0,189
Osobista kontrola nad ryzykiem	0,875	0,131	0,322
Dobrowolność	0,841	0,144	-0,009
Kontrolowalność surowości skutków	0,693	0,460	0,502
Wielkość narażenia osobistego	0,665	-0,318	-0,235
Poziom wzbudzanego lęku	0,171	0,869	0,320
Nowość	-0,169	0,800	-0,126
Nagłość skutków	0,109	-0,787	0,451
Stosunek korzyści	0,124	0,775	0,428
Chroniczność-katastroficzność	0,111	0,749	0,189
Obserwowalność	0,050	0,102	0,877
Wiedza o zagrożeniu	0,425	0,316	0,801
Znajomość nauce	-0,186	-0,042	0,718

Źródło: Badania własne.

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 pierwszy czynnik koncentrują się wokół dwóch charakterystyk ryzyka. Po pierwsze, odnoszą się do jego zasięgu: im 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, katastroficznosc i natychmiastowosc skutków. Ten ostatni wymiar jest odwrotnie skorelowany z pozostałymi. Czynn timer obejmuje cechy związane ze strachem, jaki budzi ryzyko. Wielkosc postrzeganego ryzyka związana jest z poziomem wzbudzanego lęku, katastroficznoscia ryzyka, natychmiastowoscia skutków i nowoscia. Ryzyko jest takze postrzegane jako wieksze im bardziej przewyzsza korzyści z nim związane. Czynn timer jest podobny do glównego czynn timer uzyskanego w badaniach M. Goszczyńskiej i T. Tyski. Najlepiej można go okreslic jako ryzyko wzbudzajace lęki.

Czynn timer 3. (wyjasniajacy 15% wariacji) charakteryzuja trzy wymiary: ryzyko nieznan narazonym, ryzyko nieobserwowalne, ryzyko nieznan nauce. Czynn timer trzeci okreslony zostal jako „ryzyko nieznan”, choc najwazniejsza skladowa jest jego obserwowalnosc. Trzeba podkreślić, ze ryzyko jest postrzegane jako tym wieksze, im mniej narazone jednostki sa jego swiadome, im mniej dane zagrozenie jest znane nauce i w mniejszym stopniu obserwowalne.

Natomiast w przypadku badan w 2013 r. wykonana zostala wyłacznie analiza konfirmacyjna, z predefiniowaną liczbą czynn timerów. Wszystkie trzy czynn timer miały wartosc własną powyzej 1, a wiec spełnialy kryterium Kaisera. Łącznie wyjasniają one 73,7% wariacji ocen. Macierz skladowych rotowanych przedstawia tabela 5.

Analiza macierzy skladowych z obu badan ujawnia daleko idace podobienstwa uzyskanych wyników, choc nie wszystkie ich elementy skorelowane sa z tymi samymi czynn timerami. Istotną kwestia pozostaje to, czy w analizie z 2013 r. udalo sie zidentyfikowac te same czynn timer co w badaniach z 2007 r., czy tez moze profile skladowych ulozily sie zupełnie inaczej niz we wcześniejszych badaniach. W tym celu trzeba przeanalizowac uwaznie skladowe poszczególnych czynn timerów.

Jak zauwazono czynn timer 1. (wyjasniajacy 36,8% wariacji) związany jest z takimi wymiarami jak poziom wzbudzanego lęku, ale takze kalkulacji korzyści, osobistego narazenia, kontrolowalnosc skutków, naglosc oraz skladowa opisywaną biegunowo chronicznosc-katastroficznosc. Cztery z szesciu skladowych pokrywaja sie z czynn timerem drugim z badan realizowanych w 2007 r., dlatego tez czynn timer ten nazwano ryzykiem budzacym lęki. W obu przypadkach nie zmienia sie glówna skladowa, jaka byl poziom wzbudzanego lęku, a czynn timer sa do siebie podobne. Zgadza ja sie takze kierunki korelacji w przypadku zmiennych katastroficznosc i naglosc, ktore zostaly odwrotnie zeskalowane w badaniu. W 2013 r. przybly natomiast dwie skladowe: wielkosc narazenia osobistego oraz poczucie kontroli nad skutkami, ktore we wcześniejszej edycji związane byly silniej z czynn timerem zasięgu.

Czynn timer 2. (wyjasniajacy 25% wariacji) okazal sie byc najsilniej związany z takimi zmiennymi jak: liczba osob narazonych, dobrowolnosc podjecia ryzyka, osobista kontrola nad ryzykiem oraz zagrozenie dla przyszlych pokoleni. Wszystkie cztery skladowe związane byly w badaniach z 2007 r. z czynn timerem nazwa-

Tabela 5

Macierz składowych rotowanych z badań w 2013 r.

Charakterystyka ryzyka	Składowa		
	ryzyko budzące lęk	ryzyko o dużym zasięgu	ryzyko nieznanne
Poziom wzbudzanego lęku	0,888	0,165	0,299
Stosunek korzyści	0,858	0,118	0,241
Wielkość narażenia osobistego	0,827	0,239	-0,177
Kontrolowalność surowości skutków	0,781	0,487	0,286
Chroniczność-katastroficzność	0,546	0,011	0,489
Nagłość skutków	-0,443	-0,213	0,105
Liczba osób narażonych	0,040	0,899	-0,294
Dobrowolność	0,277	0,850	0,105
Osobista kontrola nad ryzykiem	-0,273	-0,807	-0,390
Zagrożenie dla przyszłych pokoleń	0,080	0,790	-0,334
Znajomość nauce	0,134	-0,241	0,837
Wiedza o zagrożeniu	0,459	0,237	0,714
Nowość	-0,404	0,036	0,712
Obserwowalność	0,295	-0,409	0,558

Źródło: Badania własne.

nym ryzykiem o dużym zasięgu. Nazwa ta wydaje się adekwatna także w drugiej edycji badań, gdyż główna składowa, jaką jest liczba osób narażonych, jest w obu wariantach badania taka sama.

Czynnik 3. (wyjaśniający 11,9% wariacji) związany jest z czterema wymiarami: znajomością danego ryzyka nauce, wiedzą o zagrożeniu, nowością ryzyka i obserwowalnością. Trzy z tych składowych związane były z czynnikiem ryzyko nieznanne w edycji badań z 2007 r., a jedynie nowość ryzyka w poprzednich badaniach połączona była z czynnikiem ryzyka budzącego lęk. Z merytorycznej perspektywy nowość ryzyka lepiej komponuje się ze zmienną ryzyko nieznanne niż budzące lęk. Dlatego też czynnik ten uzyskał nazwę tożsamą z używaną w 2007 r., pomimo zmiany głównej składowej, którą w 2007 r. była obserwowalność, a w 2013 r. znajomość nauce.

Podsumowując powyższe rozważania, warto podkreślić, że na 14 składowych aż 11 było skorelowanych z tymi samymi czynnikami w obu edycjach badania. Tylko 3 składowe związane są z innymi czynnikami w 2007 r. i 2013 r. Można więc mówić o sporej analogiczności wyników, która pozwoliła na zasadne zachowanie tych samych nazw czynników.

Porównując uzyskane wyniki analizy czynnikowej z rezultatami badań M. Goszczyńskiej i T. Tyszki, można stwierdzić zarówno pewne podobieństwa,

jak i istotne różnice. Zarówno w niniejszych badaniach, jak i badaniach wspomnianych autorów, uzyskano trzy główne czynniki (w przeciwieństwie do dwóch czynników uzyskiwanych w badaniach zagranicznych). Wyróżnione czynniki różnią się w niektórych aspektach od wyodrębnionych przez M. Goszczyńską i T. Tyszkę. Różnice dotyczą przede wszystkim jednego z aspektów. Wyróżnione czynniki wzbudzanego lęku i nowości ryzyka odpowiadają w przybliżeniu dwóm głównym czynnikom z badań M. Goszczyńskiej. Wyróżniony w badaniach czynnik ryzyka o dużym zasięgu obejmuje cechy, które w badaniach M. Goszczyńskiej również znalazły się w ramach czynnika 1. Chociaż czynnik ten zarówno w analizowanych tu badaniach jak i badaniach M. Goszczyńskiej i T. Tyszki obejmuje podobne cechy, to jednak w badaniach analizowanych w tej pracy poziom wzbudzanego lęku i katastroficznosc znalazły się w czynniku nazwanym ryzyko budzące lęk, a w badaniach M. 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 zagrożeń, 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. Poziom wzbudzanego lęku schodzi na dalszy plan.

Złożenie ocen dwóch czynników tworzy przestrzeń dwuwymiarową. W ustaleniach M. Goszczyńskiej, podobnie jak w badaniach realizowanych m.in. w Stanach Zjednoczonych, analizie poddana została tylko przestrzeń powstała ze złożenia czynnika 1. i 2. Wykres ten został określony jako przestrzeń ryzyka. Dopóki w badaniach wyróżniane były tylko dwa czynniki, ten wykres przestrzeni ryzyka obejmował całość postrzeganego ryzyka. W opisywanych tutaj badaniach pierwotny zbiór 28 rodzajów ryzyka w przestrzeni czterestymiarowej został przekształcony w zbiór 28 rodzajów ryzyka w trójwymiarowej przestrzeni niezależnych czynników głównych, co zostało graficznie wyrażone za pomocą trzech przestrzeni dwuwymiarowych⁶. Pomimo nieznacznych różnic składowych, na wykresach umieszczone zostały jednocześnie znaczki opisujące rozmieszczenie w przestrzeni 28 zagrożeń zmierzonych w obu edycjach badania, co pozwala porównać jak poszczególne zagrożenia były postrzegane przed i podczas trwania kryzysu ekonomicznego.

⁶ Z powodu nieczytelności wykresu trójwymiarowego.

Dwuczynnikowa przestrzeń ryzyka opisywana wymiarami zasięgu ryzyka i wzbudzanego lęku

Pierwszy z analizowanych wykresów przestrzeni ryzyka (wykres 17.) został utworzony przez złożenie dwóch najistotniejszych wymiarów: 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 reprezentowanym przez nieznaną ryzyko.

Zagrożenia związane ze sferą prywatną lokowały się w przestrzeni wspomnianych wymiarów w górnej lewej ćwiartce, tj. postrzegane były przez przedsiębiorców jako raczej budzące lęk (szczególnie utrata miłości), choć jednocześnie jako zagrożenia o niewielkim zasięgu (szczególnie ryzyko utraty prestiżu). W zasadzie ryzyko utraty miłości najbliższych, utraty prestiżu czy zagrożenie bezpieczeństwa ontologicznego znajdują się tak blisko w wykreślonej przestrzeni wielowymiarowej, że można mówić o braku różnic. Niewielkie tylko rozbieżności dostrzegamy w przypadku ryzyka niezaspokojenia podstawowych potrzeb, które w 2013 r. postrzegane było jako zagrożenie o mniejszym zasięgu niż w 2007 r. oraz ryzyko kryzysu tożsamościowego, które interpretowane było jako budzące mniejszy lęk niż w 2007 r.

Niewielkie przesunięcie w kierunku postrzegania zagrożenia, jako budzącego mniejszy lęk, można dostrzec także w przypadku ryzyka płynącego z procesu globalizacji. Znajduje się ono w dolnej prawej ćwiartce opisywanej przestrzeni, a więc globalizacja jest postrzegana przez przedsiębiorców jako ryzyko wpływające na wiele jednostek i niepoddające się kontroli, natomiast wzbudza najmniej lęk badanych.

Rozważając ryzyko doświadczane przez przedsiębiorców w sferze zawodowej, możemy zaobserwować pewne prawidłowości. Przede wszystkim, wszelkie rodzaje ryzyka związane z prawem postrzegane są w obu edycjach badania jako ryzyko o dużym zasięgu (poza podpisaniem umowy), natomiast w stosunku do 2007 r. wzrósł poziom lęku wzbudzanego przez te zagrożenia (poza kontrolą z urzędu skarbowego). Ryzyko związane z decyzjami politycznymi szkodliwymi dla biznesu, niejasnymi przepisami prawnymi oraz podatkowymi przesunęły się z dolnej prawej ćwiartki do górnej prawej, choć różnice w położeniu nie są duże. Niemniej wszystkie postrzegane są jako wzbudzające większy lęk niż w 2007 r. Warto tutaj zwrócić uwagę na składową wymiaru zasięgu ryzyka, mianowicie na kontrolowalność. Wyraźnie widoczna jest zależność postrzeganego ryzyka od potencjalnego wpływu. Jednostki klasyfikują decyzje polityczne jako najmniej kontrolowalne, niewiele niżej na tym wymiarze oceniają ryzyko związane z niejasnym prawem. W 2007 r. znacznie niżej oceniano podatki, ale już w 2013 r. osiągały wyższą pozycję na skali zmiennej ryzyka o dużym zasięgu. 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, rzetelnie prowadzona księgowość minimalizuje to zagrożenie, a ponadto 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 tego ryzyka oraz jego skutków.

Również ryzyko ze strony konkurencji zajmuje wyższe pozycje pod względem zasięgu, a niższe pod względem wzbudzanego lęku. Choć jednocześnie wszystkie te zagrożenia w 2013 r. postrzegane były jako budzące większy lęk niż przed kryzysem. Jednocześnie tylko ryzyko związane z nieuczciwymi praktykami konkurencyjnymi, takimi jak dumping, postrzegane jest jako zagrożenie o mniejszym zasięgu niż w 2007 r. W efekcie można zaobserwować przesunięcie się tego zagrożenia z dolnej prawej ćwiartki do dolnej lewej ćwiartki.

Rodzaje ryzyka związane z zarządzaniem personelem w większości zajmowały stosunkowo niskie pozycje zarówno pod względem wzbudzanego lęku jak i zasięgu ryzyka. Tylko utrata cennych pracowników w obu edycjach wzbudzała większy lęk respondentów, a ryzyko to – jako jedyne ze związanych z zarządzaniem personelem – lokowało się w górnej lewej ćwiartce. Pozostałe w 2007 r. znajdowały się w dolnej lewej ćwiartce. Zagrożenie złym doborem pracowników postrzegane jest w obu edycjach badania tak samo, natomiast ryzyko niskiej wydajności podwładnych postrzegane jest jako budzące wyraźnie mniejszy lęk przedsiębiorców. Największe zmiany odnotowano w przypadku ryzyka fluktuacji, które było widziane w 2013 r. jako budzące nieznacznie większy lęk i o dużo większym zasięgu. Wyniki te rozpatrywać należy w kontekście zmian na rynku pracy, jakie zaszły między 2007 a 2013 r. W tym świetle modyfikację w postrzeganiu fluktuacji oraz brak zmian w postrzeganiu utraty cennych pracowników należy poddać krótkiej analizie. Można się spodziewać, że w sytuacji, kiedy na rynku pracy sytuacja w 2013 r. znów odwróciła się na korzyść pracodawców, ryzyko utraty cennych pracowników będzie budziło mniejszy lęk. Jednak wartościowi pracownicy to zwykle tacy, którzy posiadają pożądane przez pracodawcę kompetencje i względnie łatwo znaleźliby inne zatrudnienie nawet w trakcie kryzysu gospodarczego. Co się tyczy zmiany w postrzeganiu fluktuacji pracowników jako zagrożenia o małym zasięgu w 2007 r. i dużym w 2013 r., należy pamiętać, że 2007 r. to czas, kiedy fluktuacja wywołana była dużą emigracją, a pracodawcy nie byli przygotowani na utratę personelu. W 2013 r. sytuacja była zgoła odmienna. Pomimo ponownego nasilenia się emigracji, uelastycznienie rynku pracy spowodowało zwiększenie się przepływu pracowników. Jednakże w przeciwieństwie do 2007 r., obecnie nasila się fluktuacja o charakterze systemowym, wywołana zatrudnianiem pracowników na umowy cywilnoprawne zamiast umów o pracę. W ten sposób można interpretować tak duże zmiany w postrzeganiu ryzyka fluktuacyjnego.

W sferze ryzyka finansowego zaobserwowano duże zróżnicowanie ocen poszczególnych zagrożeń oraz pewne tendencje zmian. Najmniej różni się postrzeganie ryzyka inwestycyjnego. Choć, *de facto*, każda inwestycja pociąga za sobą pewne ryzyko, przedsiębiorcy oceniają inwestycje jako ryzyko niebudzące dużego lęku i o niewielkim zasięgu. Uwzględniając składową wymiaru zasięgu ryzyka, można także odczytać to jako ryzyko kontrolowalne. Inwestycje są ryzykiem dobrowolnie podejmowanym przez przedsiębiorców, którzy mogą samodzielnie określać, jak wiele ryzykują (surowość potencjalnych skutków). Niski poziom 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 swobodnych wywiadach respondenci wskazywali czasem, iż inwestycji nie traktują jako ryzyka, gdyż wszelkie przez nich poczynione były konieczne lub nieuniknione w dłuższej perspektywie. Należy podkreślić, że większość inwestycji pomnaża majątek firmy (zazwyczaj są to inwestycje w środki trwałe), a ponadto każda inwestycja stanowi koszt dla firmy, zmniejszając wielkość podatku do zapłacenia. Także konkurencja rynkowa wymusza inwestycje, by dane przedsiębiorstwo nie zostało w tyle.

Również kredyty oceniane są jako niewzbudzające lęku i o niewielkim zasięgu (większej kontrolowalności). Choć w obu edycjach badania pozostają w dolnej lewej ćwiartce wykresu, to w 2013 r. budzą wyraźnie większy lęk niż w 2007 r. Badania z 2007 r. realizowane były w okresie, kiedy kredyt dla firm był stosunkowo tani i łatwo dostępny. Był to od 1989 r. pierwszy moment, kiedy banki poszukiwały kredytobiorców, a nie na odwrót. W 2013 r. sytuacja była zupełnie inna. Po doświadczeniach z nadmiernie łatwym zadłużaniem się w czasach prosperity, które mocno uderzyło w niektóre firmy, w czasie kryzysu przedsiębiorcy mogą zasadnie postrzegać ryzyko kredytowe jako budzące większy lęk, a uwzględniając inne składowe: o gorszym stosunku korzyści do strat, o bardziej katastroficznym charakterze czy mniejszej kontrolowalności skutków.

Wyjaśnia to przynajmniej częściowo dokonane przez przedsiębiorców oceny ryzyka związanego z kredytem. Powiązane z finansami ryzyko kursowe ocenione zostało przez przedsiębiorców na wymiarze wzbudzanego lęku podobnie jak inwestycje i kredyty, ale zdecydowanie wyżej na wymiarze zasięgu (prawa dolna ćwiartka). Porównując, jak postrzegane jest to ryzyko, w obu edycjach badania widać wyraźnie, że przedsiębiorcy traktują je jako mające większy zasięg w 2013 r. Tutaj znów wyjaśnieniem tych różnic mogą być doświadczenia silnej korekty kursu złotego w 2008 r., która uderzyła przede wszystkim w tych przedsiębiorców, którzy zadłużyli się w walutach obcych (firmy także chętnie korzystały z kredytów we frankach szwajcarskich). Zważywszy na składowe czynniki zasięgu ryzyka, można wyjaśnić tę ocenę niedobrowolnością ryzyka kursowego i poczuciem mniejszej kontroli nad stopniem narażenia siebie na to ryzyko. O ile

ryzyko inwestycyjne i związane z zaciąganiem kredytów są 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.

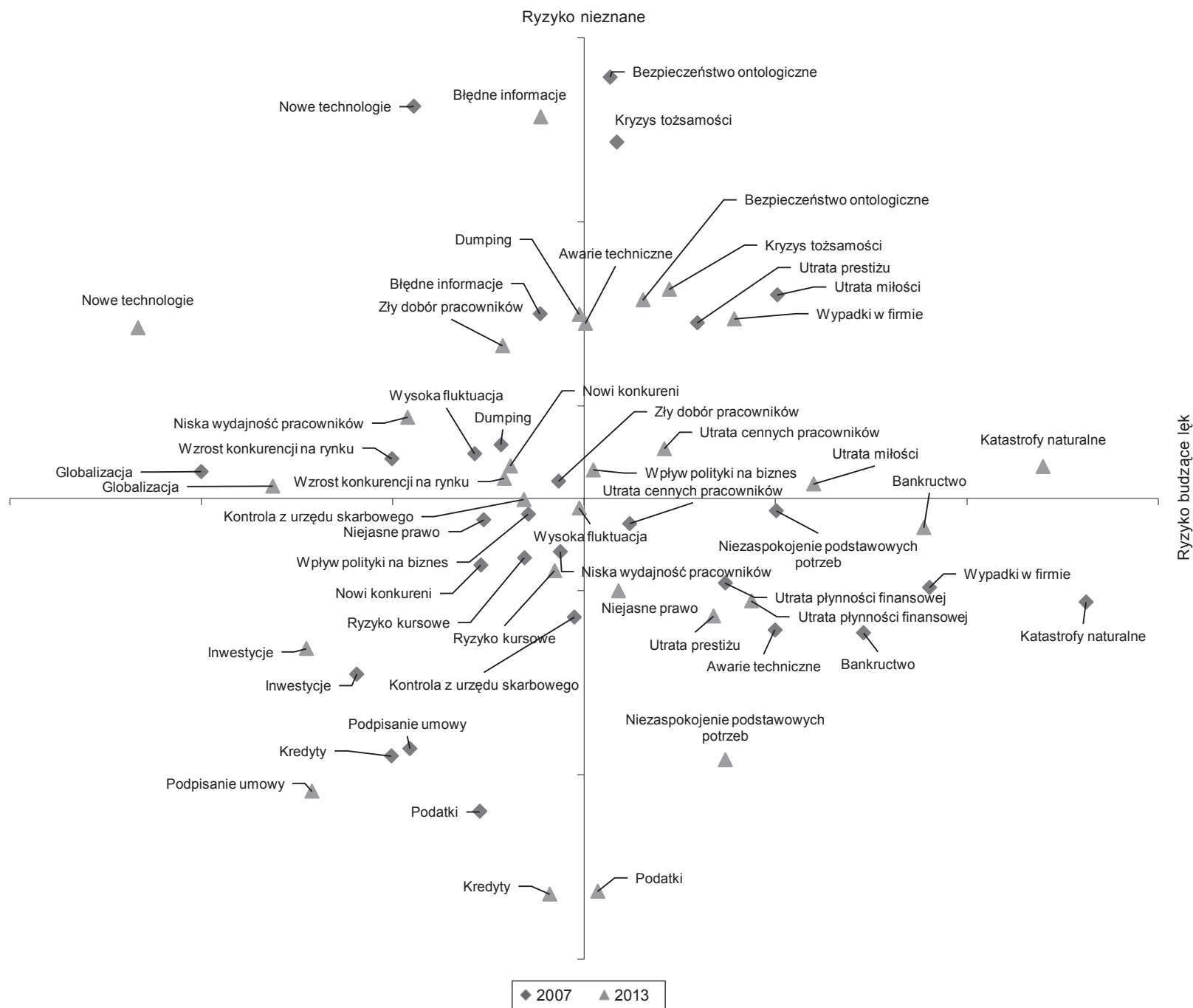
Ryzyko utraty płynności finansowej i bankructwa uzyskały podobną ocenę na wymiarze zasięgu ryzyka (bankructwo nieco wyższą), natomiast znacznie różnią się ocenami na wymiarze wzbudzanego lęku. Na podstawie analizy przestrzeni ryzyka można przyjąć, iż bankructwo wzbudza duży lęk przedsiębiorców. Co więcej, oba analizowane zagrożenia przesunęły się w podobny sposób z prawej górnej ćwiartki do lewej górnej ćwiartki. Innymi słowy, w 2013 r. postrzegane były jako budzące większy lęk, ale o mniejszym zasięgu. Ryzyko bankructwa budzi jednak wyraźnie większy lęk niż utrata płynności finansowej, gdyż od utraty płynności finansowej do bankructwa wiedzie daleka droga.

Rodzaje ryzyka znajdujące się w prawej górnej ćwiartce przestrzeni ryzyka można uznać za postrzegane jako szczególnie wysokie ryzyko. Obok katastrof naturalnych, które w obu edycjach badania otrzymały zarazem najwyższą ocenę na obu wymiarach, znalazły się tutaj jeszcze wypadki w firmie. Nieprzewidziane zdarzenia na wymiarze wzbudzanego lęku otrzymały drugą najwyższą pozycję i średnią pozycję na wymiarze zasięgu. Ryzyko to 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, jednak mniejszy w 2013 r. niż we wcześniejszych badaniach.

Dwuczynnikowa przestrzeń ryzyka opisywana wymiarami nieznanego ryzyka i wzbudzanego lęku

Pełne zobrazowanie przestrzeni ryzyka wymaga uwzględnienia także trzeciego z czynników, który trzeba zestawić z dwoma wcześniej omówionymi. W pierwszej kolejności więc ryzyko nieznanie zostanie zestawione z wymiarem wzbudzanego lęku. Lokalizacja punktów względem czynnika wzbudzanego lęku nie ulega zmianie w stosunku do analizowanego wcześniej rozkładu punktów w przestrzeni ryzyka. Jednak punkty te znajdują się w innych lokalizacjach, gdyż jeden z wymiarów (ryzyko nieznanie) jest nowy.

W badaniach z 2007 r. zagrożenia ze sfery prywatnej znajdowały się głównie w prawej górnej ćwiartce, a więc były generalnie postrzegane jako zarazem nieznanie i budzące lęk. Najwyżej na wymiarze ryzyka nieznanego ocenione zostało bezpieczeństwo ontologiczne, które jednak w kolejnej edycji badań było postrzegane niżej na skali ryzyka nieznanego. Trzeba zauważyć, że wszystkie zagrożenia ze sfery pozazawodowej jawią się jako mniej nieznanie w 2013 r. niż w 2007 r. Największy spadek w tym obszarze zanotowano w przypadku ryzyka utraty prestiżu, które przesunęło się z górnej ćwiartki do dolnej lewej ćwiartki wykresu.



Wykres 18. Lokalizacja zagrożeń w przestrzeni ryzyka wyznaczonej przez czynniki nieznanego ryzyka i wzbudzanego lęku
 Źródło: Badania własne.

Niezależnie od edycji badania kryzys tożsamości oceniany jest niemal identycznie jak ryzyko utraty poczucia bezpieczeństwa. Odwołując się do koncepcji kokonu ochronnego A. Giddensa, można podejrzewać, że wydarzenia, które doprowadziły do utraty poczucia bezpieczeństwa, 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 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 za to są częściej postrzegane jako nieznanne, niż ryzyko utraty miłości i prestiżu. Warto podkreślić jest to, iż wymienione rodzaje ryzyka ze sfery prywatnej w 2007 r. oceniane są wyżej na wymiarze ryzyko nieznanne niż niemal wszystkie rodzaje ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej. Natomiast w kolejnej edycji badań nie odstają już tak bardzo od zagrożeń ze sfery zawodowej.

W niewielkim stopniu zmieniło się postrzeganie ryzyka związanego z procesem globalizacji, które na wymiarze wzbudzanego lęku przyjmuje bardzo niskie wartości, natomiast pod kątem wymiaru znajomości danego zagrożenia przyjmuje wartości pośrednie. W 2007 r., na wymiarze wzbudzanego lęku, zajmowało najniższą pozycję, jednak w badaniach z 2013 r. jeszcze mniejszy lęk budziły nowe technologie. Ryzyko związane z nowymi technologiami jest w 2013 r. postrzegane przez badanych przedsiębiorców jako budzące mniejszy lęk i jako bardziej znane, niż we wcześniejszej edycji. Prawdopodobnie przedsiębiorcy zdążyli się już oswoić z przemianami technologicznymi, które w wielu wypadkach okazują się być korzystne dla biznesu.

Katastrofy naturalne, które wzbudzają największy lęk respondentów spośród wszystkich ocenianych zagrożeń, postrzegane są przez przedsiębiorców jako raczej znane. Stosunek właścicieli firm do katastrof naturalnych jest wieloznaczny. Z jednej strony, przedsiębiorcy obawiają się kataklizmów jak wszyscy, z drugiej jednak, w niektórych branżach katastrofy napędzają koniunkturę (np. w firmach produkujących wyposażenie dla kopalń). Katastrofy naturalne mogą być postrzegane jako raczej znane, dzięki licznym relacjom medialnym z rejonów dotkniętych kataklizmami naturalnymi. Ryzyko to spowszedniało respondentom, okazało się stałym elementem niemal wszystkich serwisów informacyjnych. Nasilenie się liczby zjawisk katastroficznych, wynikających ze zmian klimatycznych, powoduje tylko coraz liczniejsze komentarze. Jak ujmuje to A. 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”⁷.

⁷ A. GIDDENS: *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*. Przeł. A. SZULZYCKA. Warszawa 2002, s. 179.

W edycji badań z 2013 r. ryzyko katastroficzne postrzegane było jako bardziej nieznane niż w 2007 r. (przesunięcie z dolnej do górnej prawej ćwiartki).

Pośród wszystkich rodzajów ryzyka związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej w badaniach z 2013 r. najwyżej na wymiarze ryzyka nieznanego ocenione zostało 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 zazwyczaj dopiero po nastąpieniu negatywnych skutków. Informacja na realnym rynku zawsze jest niedoskonała. Chcąc jednak funkcjonować przedsiębiorcy muszą działać na podstawie informacji, którymi dysponują, choć zawsze obciążone są one pewnym ryzykiem. Badania wskazują, że najważniejszym wymiarem jest w tym przypadku fakt, iż jest to ryzyko nieznane.

Zagrożenia związane ze sferą prawną w 2007 r. lokowały się w dolnej lewej ćwiartce, co oznacza, że były generalnie postrzegane przez badanych jako niebudzące lęku i raczej znane. Tylko decyzje polityczne szkodliwe dla biznesu i kontrola z urzędu skarbowego postrzegane są jako bardziej nieznane niż w 2007 r. Nieprzewidywalność decyzji politycznych jest dla wielu przedsiębiorców głównym źródłem ryzyka. Przykład z ustawą antyhazardową dobrze ilustruje sytuację, kiedy z dnia na dzień legalnie prowadzona działalność, z której odprowadzane są wszystkie należności, dająca utrzymanie szeregowi firm staje się nielegalna, a podmiotom działającym w tej branży nie przedstawia się żadnej alternatywy. W przypadku kontroli z urzędu skarbowego postrzeganie jej jako mniej znanej niż w 2007 r. również nie zaskakuje. Przedsiębiorcy doświadczają wielu trudności z dostosowaniem się do wciąż zmieniającego się prawa podatkowego, którego interpretacja pozostawiana jest urzędnikom. Niejednoznaczność przepisów jednak prowadzi do sytuacji, kiedy urzędy skarbowe różnią się w swoich interpretacjach. Tego typu ryzyko jest przez to nieznane, bo przedsiębiorca nie wie, kiedy jego działania mogą zostać uznane za niezgodne z prawem.

W tym kontekście zaskakiwać może, że ryzyko związane z podatkami jest postrzegane jako bardziej znane w 2013 r. niż w 2007 r. Temu przesunięciu jednak towarzyszy wzrost lęku przedsiębiorców. Podobną tendencję zaobserwować można w przypadku ryzyka związanego z niejasnym prawem. Można więc powiedzieć, że zagrożenia te są postrzegane jako lepiej znane i możliwe że właśnie przez to budzące większy lęk.

Wyniki uzyskane na wymiarze nowości, w zakresie czynników związanych z konkurencją, wymagają komentarza. Zarówno pojawienie się nowej konkurencji, zaostrenie się warunków współzawodnictwa na rynku, jak i nieuczciwe praktyki konkurencyjne, takie jak dumping, raczej nie wzbudzają większego lęku przedsiębiorców. W 2007 r. wzrost konkurencyjności rynku i praktyki dumpingowe konkurentów były oceniane podobnie na wymiarze ryzyka nieznanego (z lekkim wskazaniem na ryzyko nieznane), natomiast zagrożenie ze

strony nowej konkurencji, na tym samym wymiarze, oceniano zauważalnie niżej. W 2013 r. jednak zarówno praktyki dumpingowe jak i pojawienie się nowej konkurencji postrzegane były jako bardziej nieznane niż we wcześniejszych badaniach, podczas gdy ryzyko nasilenia się konkurencji traktowane jest tak jak w 2007 r.

W efekcie w 2013 r. ryzyko płynące ze strony nowej konkurencji i ryzyko nasilenia się konkurencji oceniane były tak samo. W 2007 r. wielu przedsiębiorców nie obawiało się nowej konkurencji, gdyż mogły to być albo nowo powstające przedsiębiorstwa, które w zdecydowanej większości nie stanowią dla nich zagrożenia, 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 znani. W 2013 r. oceniają już tak samo nowych konkurentów jak zaostrenie się konkurencji (do której to pojawienie się przecież może prowadzić).

Jako ryzyko raczej znane, choć budzące pewien lęk, przedsiębiorcy postrzegają utratę płynności finansowej i bankructwa. W 2007 r. 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. Jednak w 2013 r. bankructwo było już postrzegane jako mniej znane. Ani bankructwo, ani utrata płynności finansowej nie są więc rzeczami kompletnie 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 utraty płynności finansowej, zwłaszcza w początkowym okresie działalności, kiedy nie dysponowali jeszcze dostateczną rezerwą finansową, by móc sobie w takich sytuacjach poradzić. Wyjaśnienia tych różnic można poszukiwać, analizując przyczyny utraty płynności finansowej przez firmy. 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. 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. Jednak w przypadku utraty płynności finansowej można próbować ratować się np. kredytem obrotowym. Tymczasem bankructwo jest sytuacją dużo bardziej nieprzewidywalną. W 2007 r., który był czasem prosperity, łatwo było wierzyć, że nie jest się zagrożonym bankructwem, jednak czasy kryzysu zweryfikowały te przeświadczenia, wskazując, że ryzyko to jest dużo mniej znane niż się przedsiębiorcom wydawało.

Awarie i wypadki w firmie również na wymiarze ryzyka nieznanego uzyskują podobne wyniki w obu edycjach badania, przy czym w obu przypadkach

w tym wymiarze obserwowany jest duży wzrost. Realizowane wywiady wyraźnie wskazują, iż awarie techniczne zdarzają się w firmach częściej niż wypadki. Co więcej, przedsiębiorcy traktowali awarię jako coś nieuniknionego, co kiedyś stać się musi, natomiast wypadki – bardziej jako zdarzenia, których można było uniknąć, gdyby tylko pracownicy przestrzegali przepisów BHP.

Wartości pośrednie w obu analizowanych wymiarach uzyskują: wysoka fluktuacja, zły dobór pracowników, ryzyko związane z niską wydajnością podwładnych oraz utrata cennych pracowników. W 2007 r. na wymiarze ryzyka nieznanego wyniki w kolejności rosnącej uzyskały następujące zagrożenia: niska wydajność pracowników, utrata cennych pracowników, zły dobór pracowników i wysoka fluktuacja. Uzyskane wyniki badań odczytywać należy w perspektywie sytuacji panującej wtedy na rynku pracy spowodowanej otwarciem części zachodnioeuropejskich krajów na pracowników z Polski. Postrzeganie fluktuacji jako ryzyka nieznanego jest objawem zaskoczenia przedsiębiorców sytuacją, kiedy wielu ich dotychczasowych podwładnych zaczęło przechodzić do innych firm, otwierać własne czy wyjeżdżać za granicę, by wykonywać ten sam zawód. Większość przedsiębiorców nie była przygotowana na taką sytuację i nie wiedziała, jak z nią sobie radzić. Tylko w nielicznych przypadkach właściciele firm mieli już wypracowane mechanizmy wiązania pracowników z firmą i dotyczyło to tych podmiotów, w których fluktuacja jest zwykle wyższa (gastronomia, budownictwo).

W porównaniu do tych wyników, w 2013 r. ryzyko fluktuacyjne jako jedyne było postrzegane na wymiarze ryzyka nieznanego niżej niż w 2007 r., zajmując pod tym względem najniższą pozycję z wszystkich zagrożeń kadrowych. Rok 2013 przypadła na czasy kryzysu, który przekłada się na rynek pracy. Tym samym sytuacja dla przedsiębiorców wróciła do znanej im normy, kiedy to ryzyko bezrobocia zatrzymywało pracowników w firmie.

Pozostałe rodzaje ryzyka kadrowego są postrzegane w 2013 r. jako bardziej nieznanne niż we wcześniejszej edycji badań. Najwyżej pod tym względem lokuje się zły dobór pracowników. W 2007 r. źle zrekrutowany pracownik to dla wielu przedsiębiorców taki, który po zatrudnieniu korzysta ze zwolnienia lekarskiego, natomiast w okresie zderegulowanego rynku pracy tego typu ryzyko łatwiej kontrolować. Dla badanych źle dobrany pracownik to taki, który będzie wymagał nakładów inwestycyjnych w przygotowanie do wykonywania obowiązków (odpowiednie kursy, szkolenia).

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 tego świadomość, gdyż stykają się z nim od dawna. Z drugiej strony, respondenci w większości deklarowali zaniepokojenie związane ze zmianami na rynku pracy, na którym ich sytuacja w 2013 r. była korzystniejsza niż w 2007 r.

Dwuczynnikowa przestrzeń ryzyka opisywana wymiarami nieznanego ryzyka i ryzyka o dużym zasięgu

Trzeci wykres przestrzeni ryzyka (wykres 19.) przedstawia wymiary, które zostały już omówione wcześniej i wskazuje tylko lokalizację punktów w przestrzeni ze względu na wymiary zasięgu i znajomości ryzyka. 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 wyjaśnienie ograniczone zostanie wyłącznie do wskazania pozycji poszczególnych zagrożeń względem omawianych czynników.

Większość spośród pozazawodowych rodzajów ryzyka z hierarchii zagrożeń M. Ziółkowskiego jest postrzegana przez przedsiębiorców jako ryzyko raczej nieznanne o niewielkim zasięgu. Przy czym, wszystkie te zagrożenia były postrzegane jako bardziej nieznanne w 2007 r. niż w kolejnej edycji badania. Największy spadek zaobserwować można w przypadku ryzyka niezaspokojenia podstawowych potrzeb. Jednocześnie jednak na wymiarze zasięgu ryzyka nie widać większych zmian w obu edycjach badania. Zmieniła się więc ocena nowości, ale nie zasięgu ryzyka pozazawodowego.

Ryzyko związane z globalizacją jest na wymiarze zasięgu drugim obok katastrof naturalnych najwyższym ocenianym zagrożeniem. Katastrofy naturalne zaś uzyskują na wymiarze ryzyka nieznanego wyraźnie niższy wynik niż globalizacja. W stosunku do 2007 r. pod względem oceny na skali nowości ryzyka nie obserwuje się zmian w przypadku tych dwóch zagrożeń, jednak na skali zasięgu widać, że w 2013 r. katastrofy naturalne postrzegane są jako ryzyko o zauważalnie mniejszym zasięgu niż globalizacja, która była traktowana jako ryzyko o największym zasięgu.

W sferze rodzajów ryzyka doświadczanego przez przedsiębiorców w zarządzaniu firmą zmiany, w postrzeganiu zagrożeń związanych ze sferą prawną widać wyraźniej w wymiarze nowości ryzyka niż jego zasięgu. Bez większych zmian postrzegane jest ryzyko związane z podpisaniem umowy, które widziane jest generalnie przez badanych jako zagrożenie o małym zasięgu i raczej znane. Natomiast kontrola z urzędu skarbowego wyraźnie wyżej lokowała się pod kątem znajomości zagrożenia w 2013 r. (w miejscu przecięcia osi). Jako bardziej znane postrzegane były również: ryzyko decyzji politycznych szkodliwych dla biznesu, ryzyko podatkowe i ryzyko płynące ze strony niejasnego prawa.

Wśród zagrożeń związanych z zarządzaniem personelem widać wyraźny wzrost postrzegania ich jako zagrożeń nieznanych, poza fluktuacją, która była traktowana w 2013 r. jako bardziej znana i o większym zasięgu niż w poprzedniej edycji badania. 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.

Spośród wszystkich – jako ryzyko znane i o małym zasięgu – postrzegane są: podpisanie umowy, inwestycje, kredyty, a w 2013 r. także niezaspokojenie podstawowych potrzeb. Nieco wyżej, w obu wymiarach, oceniane są awarie techniczne. Zarówno inwestycje, 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, jest świadomy zagrożeń z nim związanych.

Ryzyko utraty płynności finansowej w obu edycjach badania postrzegane było podobnie jako ryzyko umiarkowanie znane, natomiast ryzyko bankructwa było zaklasyfikowane jako bardziej znane od ryzyka utraty płynności finansowej w 2007 r. i jako mniej znane w 2013 r. Wyżej też oceniane jest pod względem zasięgu. W tym drugim przypadku, trzeba pamiętać o ważnej składowej wymiaru zasięgu, jakim jest poczucie kontroli. Innymi słowy, bankructwo jest postrzegane również jako mniej kontrolowalne niż utrata płynności finansowej. Podobnie w obu edycjach badania pod względem znajomości ryzyka oceniane było ryzyko kursowe, jednak w 2013 r. przedsiębiorcy widzieli je jako ryzyko o wyraźnie większym zasięgu. Zaciągnięcie kredytu pod względem zasięgu postrzegane było tak samo w 2013 r., jak w 2007 r., jednak jako bardziej znane. Bez większych zmian natomiast przedsiębiorcy interpretowali ryzyko inwestycyjne.

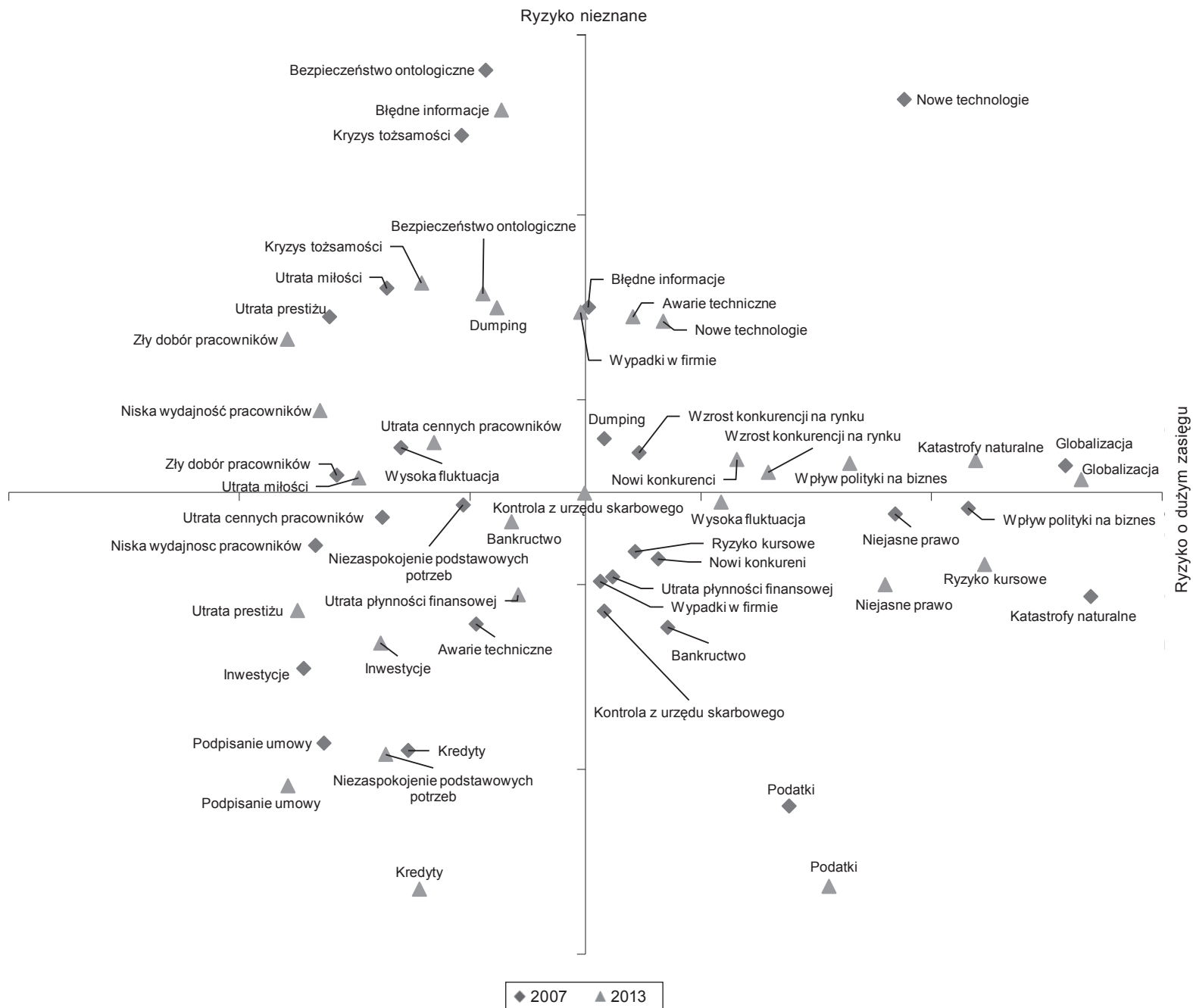
Ryzyko wzrostu konkurencji na rynku w 2013 r. postrzegane było jako zagrożenie o wyraźnie większym zasięgu i nieznacznie lepiej znane. Natomiast zagrożenie ze strony nowej konkurencji jako mniej znane i o nieco większym zasięgu. Nieuczciwe praktyki konkurencyjne pod względem zasięgu postrzegane były jako mniejsze, ale za to jako mniej znane.

Awarie techniczne są zagrożeniem, którego postrzeganie różni się najsilniej w obu edycjach badania; w 2007 r. – jako znane i o małym zasięgu, podczas gdy w 2013 r. odwrotnie – jako nieznanne i o dużym zasięgu.

6.2. Wielkość spostrzeganego ryzyka z uwzględnieniem czynników sytuacyjnych

6.2.1. Wielkość spostrzeganego ryzyka ze względu na wielkość możliwych strat i prawdopodobieństwo niepowodzenia

W opisanej wcześniej analizie czynnikowej udało się wyodrębnić najważniejsze wymiary, które wpływają na postrzeganie ryzyka, jednak nie dają one jednoznacznej odpowiedzi na temat wielkości postrzeganego ryzyka. Innymi słowy, choć można wskazać czy dane zagrożenie postrzegane jest jako ryzyko budzące lęk lub niebudzące go, znane czy nieznanne, o dużym lub małym



Wykres 19. Lokalizacja zagrożeń w przestrzeni ryzyka wyznaczonej przez czynniki nieznanego ryzyka i ryzyka o dużym zasięgu
 Źródło: Badania własne.

zasięgu, to jednak nie wiadomo, które postrzegane jest jako większe, a które jako mniejsze. W opisywanych badaniach określenie wielkości ryzyka, zostało przeprowadzone na podstawie modelu SEU. Zgodnie z jego założeniami, wielkość ryzyka powstaje ze złożenia dwóch jego wymiarów: prawdopodobieństwa nastąpienia negatywnych skutków (prawdopodobieństwo poniesienia strat) i ich wielkości.

W omawianych badaniach posłużono się indeksami stworzonymi na podstawie oceny 15 różnych zagrożeń na dwóch 7-stopniowych skalach mierzących wielkość potencjalnych strat i prawdopodobieństwo ziszczenia się tych zagrożeń. W efekcie złożenia tych dwóch wymiarów powstała 49-stopniowa skala (1–49), gdzie wartością środkową było 25.

Należy też dodać, że niektórzy badani w odniesieniu do danych zagrożeń nie potrafili dokonać oceny na którymś z wymiarów. W takich sytuacjach pomijano również ocenę danego zagrożenia na drugim z wymiarów w celu uniknięcia sztucznego zaniżenia wartości uzyskanych indeksów. Przypadki takie były jednak nieliczne (np. w badaniu z 2013 r. było ich zaledwie pięć).

Tabela 6. obejmuje zestawienie hierarchii zagrożeń z obu edycji badań uporządkowanej wg postrzeganej ryzykowności. Im wyższa średnia wartość indeksu, tym ryzyko postrzegane było jako większe.

Numeracja zagrożeń ustawiona jest zgodnie z kolejnością z 2007 r., jednak posortowano je wg hierarchii z 2013 r., co powinno ułatwić dostrzeżenie różnic ocen.

Arbitralnie dzieląc zagrożenia na związane z prowadzeniem działalności gospodarczej i te odnoszące się do sfery prywatnej, można zaobserwować ogólne podobieństwo struktury hierarchii zagrożeń w obu badaniach, gdzie zagrożenia płynące ze sfery zawodowej szacowane są jako bardziej ryzykowne (wyższe średnie wartości indeksów) niż zagrożenia ze sfery prywatnej. Dodatkowo, analizując wartości uśrednione, łatwo zauważyć wzrost ocen ryzykowności w badaniu z 2013 r. Wyraźny spadek średnich wartości indeksu obserwujemy tylko w przypadku czterech zagrożeń.

W obydwu badaniach najniżej w hierarchii zagrożeń znalazło się ryzyko utraty poczucia tożsamości, przy czym wbrew ogólnej tendencji w 2013 r. został odnotowany spadek średniej wartości indeksu. W wywiadach pogłębionych realizowanych w 2007 r. pytania dotyczące bezpieczeństwa ontologicznego i tożsamości były przez badanych często zbywane jako nieistotne. Faktycznie podejmowali temat głównie ci przedsiębiorcy, którzy doświadczyli takich kryzysów w przeszłości. Postrzegana ryzykowność tych dwóch zagrożeń wzrosła najmniej w obu badaniach.

Bezpieczeństwo ontologiczne (nazwę podaję za A. Giddensem)⁸, tj. osobiste, wewnętrzne lęki i zagrożenia z najbardziej elementarnego poziomu, które od-

⁸ A. GIDDENS: *The Consequences of Modernity*. Cambridge 1990, s. 92.

Tabela 6

Wielkość spostrzeganego ryzyka ze względu na wielkość możliwych strat
i prawdopodobieństwo niepowodzenia

Pozycja w 2007 r.	Rodzaj ryzyka	Średnia wartość indeksu	
		w 2013 r.	w 2007 r.
1	Decyzje polityczne szkodliwe dla biznesu	23,20	25,13
3	Wzrost konkurencji na rynku	22,54	20,40
2	Inwestycje	21,71	20,57
5	Błędne lub niepełne informacje	18,40	17,60
7	Zawarcie umowy z kontrahentem	17,70	16,71
4	Proces globalizacji	17,54	18,17
8	Bankructwo	17,50	16,49
11	Zaciągnięcie kredytu	16,55	13,73
10	Niezaspokojenie podstawowych potrzeb	14,83	13,79
14	Utrata miłości najbliższych	14,54	12,20
9	Wypadki w firmie	14,53	13,84
12	Utrata prestiżu	14,39	12,53
6	Niedobór pracowników	13,27	17,09
13	Bezpieczeństwo ontologiczne	12,84	12,43
15	Utrata poczucia tożsamości	11,24	11,47

Uwaga: Im wyższa wartość indeksu, tym wyższa szacowana ryzykowność.

Źródło: Badania własne.

noszą się do pewnego ładu ontologicznego i przewidywalności otoczenia, w obu badaniach ulokowało się na dole hierarchii zagrożeń.

W badaniach z 2013 r. zagrożenia te spadły na przedostatnią pozycję w hierarchii, mimo że wartość indeksu była wyższa. Pojawiające się między nimi w 2007 r. zagrożenie utraty miłości najbliższych zostało w 2013 r. ocenione znacznie wyżej i znalazło się na dziesiątej pozycji w hierarchii. Trudno jednoznacznie wyjaśnić ten gwałtowny wzrost postrzeganej ryzykowności rodzinnych relacji. Choć od kilku dekad w Polsce zauważalne są zmiany w modelu rodzinnym, to jednak okres zaledwie sześciu lat nie wydaje się wystarczającym by wyjaśnić tę tendencję. W wywiadach pogłębionych respondenci podkreślali, że zaangażowanie w sferze zawodowej jest często przyczyną ich nieobecności w domu i dlatego nie do końca wiedzą, co się dzieje w rodzinie. Inaczej mówiąc, rozwój przedsiębiorstwa w wielu przypadkach odbywa się kosztem najbliższych. Jeśli przyjmiemy założenie, że w sytuacji kryzysu ekonomicznego utrzymanie firmy w dobrej kondycji wymaga więcej uwagi niż dotąd, można przypuszczać, że pogłębił się również deficyt czasu poświęcanego rodzinie.

Ryzyko utraty prestiżu w obu edycjach badania znalazło się na dwunastej pozycji w hierarchii zagrożeń, jednak w 2013 r. średnia wartość indeksu

była wyraźnie wyższa niż w 2007 r. W wywiadach pogłębionych respondenci wskazywali, że prestiż wynika dla nich przede wszystkim z tego, co osiągnęli samodzielnie. Innymi słowy, jest to połączenie dla nich prestiżu pozycyjnego (wynikającego z pozycji społecznej)⁹ i osobistego (wynikającego z osobistych przymiotów). To utożsamienie charakterystyczne było dla dawnych klas średnich (zawdzięczających pozycję swoim przymiotom – pracowitości, zaradności, oszczędności). Dlatego też dawne klasy średnie były mniej wrażliwe i znacznie bardziej odporne na utratę prestiżu niż nowe klasy średnie, gdyż w ich przekonaniu nie zależał on od czynników zewnętrznych¹⁰, a od nich samych (sami na niego pracowali). Trzeba jednak zaznaczyć, że wzrost postrzeganego ryzyka utraty prestiżu wiąże się ze spotęgowaniem ryzyka biznesowego w ogóle. Małe i średnie przedsiębiorstwa znajdują się pod stałą presją ekonomiczną rynku, na którym decydują międzynarodowe korporacje. Duża część badanych firm działa na podstawie prostych pomysłów, które pozwalały na osiąganie całkiem niezłych zysków przed kryzysem, jednak w trakcie jego trwania znalazły się pod silną presją. Zanik tradycyjnych klas średnich nastąpił w wielu rozwiniętych gospodarkach i proces ten zaczął dotyczyć także polskiego rynku. W pierwszej kolejności prowadzi on do obniżenia poziomu zysków z prowadzonej działalności.

W tym kontekście nie jest zaskakujący wzrost postrzeganej ryzykowności niezaspokojenia podstawowych potrzeb. Pomimo że zdecydowana większość badanych deklarowała dobrą bądź bardzo dobrą sytuację materialną, to jednak prawdopodobieństwo strat w tym zakresie rośnie, a to przekłada się na wyższą pozycję w hierarchii opartej na dwóch podstawowych wymiarach.

Największą zmianą w hierarchii zagrożeń – zbudowanej na podstawie paradygmatu aksjologicznego – była ocena zagrożenia niedoboru wykwalifikowanych kadr. W 2007 r. dominuje rynek pracobiorcy, co było spowodowane nałożeniem się dwóch procesów: spadającego bezrobocia (malejąca podaż wykwalifikowanej siły roboczej), związanego z emigracją zarobkową do państw unijnych, oraz wzrastającą koniunkturą gospodarczą w związku z wejściem do UE. W 2013 r. sytuacja była odwrotna, gdyż rynek pracy stał się rynkiem pracodawcy. Przeciągający się kryzys gospodarczy w krajach Europy Zachodniej stał się przyczyną dwóch tendencji, które wpłynęły na zmianę sytuacji na polskim rynku pracy. Przede wszystkim spowolnienia polskiej gospodarki, co było przyczyną zmniejszenia się zapotrzebowania na pracowników i obniżenia się atrakcyjności emigracji w celach zarobkowych (ze względu na wzrost bezrobocia w krajach UE). Stąd też nie dziwi, że w przypadku tego zagrożenia spadek postrzeganej ryzykowności był najbardziej spektakularny z 6 na 13 miejsce w hierarchii.

⁹ H. DOMAŃSKI: *Prestiż*. Warszawa 1994, s. 36–37.

¹⁰ C.W. MILLS: *Białe kołnierzyki. Amerykańskie klasy średnie*. Przeł. P. GRAFF. Warszawa 1965.

Mierzone za pomocą podejścia aksjomatycznego, ryzyko wypadku w firmie również zanotowało spadek w hierarchii zagrożeń, jednak średnia wartość indeksu wzrosła. Innymi słowy, postrzegana ryzykowność wypadków wzrosła, choć mniej niż innych zagrożeń. W wywiadach pogłębionych respondenci deklarowali, że obawiają się tego ryzyka, traktują jako coś, co nie powinno się zdarzyć i dlatego dokładają starań by je zminimalizować. Respondenci, którzy doświadczyli wypadków w swoich firmach, mówili o poważnych konsekwencjach, które pociągają za sobą nie tylko dla poszkodowanego, ale i morale załogi oraz całej firmy (kontrolne, postępowania prokuratorskie, które pochłaniają środki finansowe i czas przedsiębiorców).

W przypadku ryzyka kredytowego odnotowano spory wzrost w hierarchii postrzeganej ryzykowności mierzonej dwoma wymiarami bowiem w badaniach z 2013 r. awansowało ono aż o trzy pozycje. Jednocześnie w przypadku tegoż ryzyka odnotowano największy wzrost średniej wartości indeksu. Innymi słowy, w 2013 r. ryzyko kredytowe jest postrzegane jako wyraźnie wyższe. W trakcie trwania pierwszej edycji badań sytuacja była zupełnie odmienna: banki chętnie udzielały kredytów, a przedsiębiorcy je brali (głównie w celach inwestycyjnych). Po nadejściu kryzysu spora część z nich przeżyła duże trudności związane ze spłatą tych zobowiązań, co tłumaczy postrzeganie tego zagrożenia jako dużo większego, pomimo tego że banki bardziej skrupulatnie weryfikują firmy jako potencjalnych kredytobiorców.

Kryzys gospodarczy sprzyjał też szacowaniu wyżej ryzyka bankructwa. Choć jednocześnie trzeba zaznaczyć, że wzrost średniej wartości indeksu był raczej przeciętny, a w hierarchii ryzyko to znalazło się tylko o jedną pozycję wyżej.

Analogiczny wzrost średniej wartości indeksu odnotowano w przypadku zawarcia umowy z kontrahentem. Choć w teorii zaufania P. Sztompki umowa pisemna traktowana jest jako mechanizm redukujący zagrożenie, to w praktyce ryzyko związane z umową jest bardziej złożone. Wynika to przede wszystkim z trudności w egzekwowaniu należności od nierzetelnego partnera. Problemy te wynikają z zatorów płatniczych, które przypominają upadające kostki domina. Odzyskanie należności bywa trudne z racji tego, że dłużnik sam jest wierzycielem kolejnego kontrahenta. Przeciąganie się procesów sądowych, związanych z odzyskiwaniem należności, tylko komplikuje tę sytuację.

Awans ryzyka zawarcia umowy z kontrahentem aż o dwie pozycje w hierarchii jest nie tylko efektem wzrostu postrzeganej ryzykowności zawieranych umów, ale również spadkiem ocen ryzyka globalizacji, które spadło o dwie pozycje w rankingu. Należy też do tych nielicznych zagrożeń, które zanotowały nieznaczny spadek średniej wartości indeksu.

W obu edycjach najwyżej szacowano ryzykowność szkodliwych dla biznesu decyzji politycznych. Spadek średniej wartości indeksu w 2013 r. wiązać można ze zmianą gabinetu i pewną stabilizacją sceny politycznej, która po tym nastąpiła. Niemniej zagrożenie to nadal pozostaje kluczowym dla biznesu. Ba-

dania przedsiębiorców wskazują, że sytuują samych siebie w opozycji do władzy i urzędników, których traktują jako układ negatywnego odniesienia¹¹.

Mierzone paradygmatem klasycznym ryzyko związane z niepełnymi lub błędnymi informacjami wzrosło o jedną pozycję w hierarchii, przy jednoczesnym niewielkim wzroście średniej wartości indeksu.

Ryzyko inwestycyjne spadło w hierarchii zagrożeń na trzecią pozycję pomimo przeciętnego wzrostu średniej wartości indeksu, drugą pozycję zajął wzrost konkurencji na rynku. Pomimo awansu tylko o jedną pozycję w rankingu, wzrost średniej wartości indeksu trzeba uznać za znaczący. Wzrost konkurencji na rynku nie był bowiem niczym nowym jednakże kryzys stał się jego katalizatorem. Trzeba bowiem patrzeć na ryzyko ze strony konkurencyjności rynku przez pryzmat procesu transformacji polskiej gospodarki. Funkcjonowanie na całkowitym pustkowiu, jakim był polski rynek w 1989 r., jest zupełnie odmienne od działalności w 2004 r., kiedy włączenie naszego kraju do UE otworzyło przed rodzimymi producentami rynki w krajach zachodnich, co mimo początkowych obaw przyczyniło się do wzrostu gospodarczego kraju. Inaczej funkcjonował rynek w 2013 r., kiedy o kurczącej się rynki zagraniczne przyszło rywalizować z walczącymi o przetrwanie producentami zagranicznymi, a jednocześnie konsumpcja wewnętrzna napędzająca polską gospodarkę w pierwszych latach kryzysu, zaczęła spadać. W okresie tym można było obserwować dyferencjację na głównych graczy na danym rynku oraz plankton walczących o przetrwanie maleńkich firm. Sytuację z 2013 r. dobrze oddaje angielski termin *throat cutting competition*, szczególnie w tych branżach, które opierają się na konkurencji cenowej, gdyż zmniejszająca się marża podważa w końcu sens prowadzenia działalności gospodarczej.

6.2.2. Postrzegana ryzykowność zagrożeń w paradygmacie klasycznym uzupełnionym o kontrolowalność

W drugiej części opisywanej analizy posłużono się również indeksami stworzonymi na podstawie oceny 15 różnych zagrożeń mierzonych za pomocą trzech 7-stopniowych skal. Obok prawdopodobieństwa i wielkości potencjalnych strat wprowadzony został trzeci komponent oceny: poczucie sprawowanej kontroli nad danym zagrożeniem. Wskutek złożenia tych trzech wymiarów powstała 343-stopniowa skala (1–343) z wartością środkową w 172.

Tabela 7. zawiera zestawienie hierarchii zagrożeń z obu edycji badań wg szacowanej ryzykowności ustalonej na podstawie średniej wartości indeksu. Im wartość indeksu wyższa, tym ryzyko postrzegane było jako większe.

¹¹ Por. *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*. Red. J. GARDAWSKI. Warszawa 2013.

Tabela 7

Spostrzeganie ryzyka ze względu na wielkość możliwych strat,
prawdopodobieństwo niepowodzenia i kontrolę sytuacji

Pozycja w 2007 r.	Rodzaj ryzyka	Średnia wartość indeksu	
		w 2013 r.	w 2007 r.
1	Decyzje polityczne szkodliwe dla biznesu	130,16	146,39
3	Wzrost konkurencji na rynku	100,80	97,22
2	Proces globalizacji	95,45	105,82
4	Inwestycje	82,54	80,60
5	Błędne lub niepełne informacje	75,87	75,96
6	Zawarcie umowy z kontrahentem	68,53	67,37
10	Bankructwo	59,79	52,43
12	Zaciągnięcie kredytu	55,83	44,38
8	Wypadki w firmie	54,19	57,89
9	Bezpieczeństwo ontologiczne	51,77	57,18
11	Niezaspokojenie podstawowych potrzeb	50,52	46,47
7	Niedobór pracowników	47,48	66,81
14	Utrata miłości najbliższych	46,58	38,02
15	Utrata prestiżu	42,96	36,54
13	Utrata poczucia tożsamości	41,55	44,30

Uwaga: Im wyższa wartość indeksu, tym wyższa szacowana ryzykowność.

Źródło: Badania własne.

Przed wszystkim wprowadzenie trzeciego wymiaru do analizy powoduje wzrost średnich wartości indeksu (ze względu na dużo wyższą wielkość iloczynów trójelementowych w stosunku do dwuelementowych). Dlatego też nie sposób bezpośrednio porównać średnich wartości. Można jednak porównać pozycje w powstałych hierarchiach zagrożeń.

Uwzględnienie kontrolowalności jako wymiaru postrzegania ryzyka różnicowało uzyskane wyniki. Spadek średniej wartości indeksów w drugiej edycji badań, podobnie jak wzrost, odnotowano w odniesieniu do sześciu zagrożeń. Natomiast w przypadku ryzyka błędnych lub niepełnych informacji wartości indeksu w zasadzie nie zmieniła się. Innymi słowy poczucie kontroli nad zagrożeniem zmodyfikowało uzyskane wyniki.

Przyjmując wspomniany wcześniej podział na zagrożenia prywatne i płynące ze sfery zawodowej, można jednak zauważyć generalnie dominację zagrożeń w obszarze działalności gospodarczej zarówno pod względem wyższych wartości indeksu jak i pozycji w hierarchii. Innymi słowy, zagrożenia prywatne konsekwentnie postrzegane są jako mniej ryzykowne niż biznesowe.

Warto podkreślić, że w przypadku ryzyka utraty miłości najbliższych, wpływ poczucia kontroli jest umiarkowanie redukujący. Nadal obserwujemy zauważal-

ny wzrost średniej wartości indeksu w kolejnej edycji badań, jednak w hierarchii zagrożeń przesunięcie jest tylko o jedną pozycję.

O dwie pozycje w dół w hierarchii ryzyka zredukowane zostało zagrożenie utraty tożsamości, jednak średnia wartość indeksu obniżyła się minimalnie. Pozostałe zagrożenia sfery prywatnej odnotowały małe zmiany średniej wartości indeksu a przesunięcia o co najwyżej jedną pozycję, należy uznać za niewielkie.

Podobnie jak w przypadku indeksów skonstruowanych na bazie paradygmatu klasycznego, największą różnicę i największy spadek średniej wartości oraz pozycji w hierarchii zaobserwowano w przypadku ryzyka niedoboru wykwalifikowanej kadry. Kwestia kontroli nie miała tutaj większego znaczenia, gdyż zmiana ryzykowności wynika z zewnętrznych czynników, jakimi były przekształcenia rynku pracy. Choć w wywiadach pogłębionych respondenci wskazywali na pewne strategie minimalizacji tego ryzyka, to jednak sytuacja, w której na rynku pracy dominowali pracobiorcy była na tyle krótkotrwała, że trudno oczekiwać, by przedsiębiorcy wypracowali tu trwałe strategie.

Spory spadek średniej wartości indeksu zaobserwowano także w przypadku ryzyka szkodliwych dla biznesu decyzji politycznych. Nie zmienia to faktu, że to zagrożenie utrzymuje się na czele list sporządzonych w obu edycjach badania. Jest to, w odczuciu przedsiębiorców, bezwzględnie największe zagrożenie dla prowadzenia działalności gospodarczej. Trudno się dziwić ich obawom, obserwując jak zmiany sposobu naliczania akcyzy pogorszyły sytuację wielu firm z branży LPG. Zmiany, które w zupełnie nieprzewidywalny sposób modyfikują sytuację funkcjonowania rynku, widać w momencie drugiej edycji badań w branży farmaceutycznej i wydawniczej. Decyzje polityczne pozostają poza kontrolą przedsiębiorców, dlatego też w przypadku pomiaru, który uwzględni wymiar kontrolowalności dystans pomiędzy tym zagrożeniem a innymi powiększa się.

Duży spadek średniej wartości indeksu postrzeganego ryzyka między 2007 r. a 2013 r. odnotowano w przypadku globalizacji, która spadła jednocześnie o jedną pozycję w hierarchii. Warto jednak zaznaczyć, że w tym pomiarze zajmuje znacznie wyższe lokaty niż w przypadku wcześniejszej analizy, gdzie posługiwało się czystym modelem aksjomatycznym. W przypadku globalizacji najsilniej ujawnia się wpływ poczucia kontroli na postrzeganą ryzykowność, ponieważ proces ten jest poza kontrolą kogokolwiek.

Stosunkowo duży wzrost średniej wartości indeksu odnotowano w 2013 r. także w przypadku ryzyka kredytowego. Wyraźne jest też podobieństwo ocen opartych na dwóch wymiarach z ocenami opartymi na trzech wymiarach, gdyż mierząc obiema metodami odnotowano duży wzrost średniej wartości indeksu oraz awans aż o 4 pozycje. Podobnie jak w przypadku globalizacji wpływ kontrolowalności jest niewielki, gdyż sytuacja taka również jest niezależna od jednostek. Ponadto, zaostrzenie zasad udzielania kredytów zmniejszyło pola manewru wielu przedsiębiorcom, którzy nie mogą uzyskać kredytu nie są w stanie podjąć takiego ryzyka, choćby nawet chcieli.

W pomiarach dokonanych obiema metodami ocena ryzyka wzrostu konkurencji na rynku wydaje się być bardzo zbliżona: awans z trzeciej na drugą pozycję w hierarchii i niewielki wzrost średniej wartości indeksu. Jednakże średnie wzrosty w przypadku skali 49-punktowej i skali 343-punktowej należy zupełnie inaczej interpretować. Ujawnia się tu bowiem wpływ poczucia kontroli nad rywalizacją rynkową. Nie następuje ona skokowo gdyż jest procesem, który umyka uwadze działających w bieżącej *praxis*. Przedsiębiorcy posiadają spore umiejętności adaptacyjne, gdyż w grze rynkowej pojawienie się nowej konkurencji czy wzrost presji ze strony już istniejących rywali jest stałym elementem. Muszą oni stale rywalizować i podejmować wysiłki, by zająć jak najkorzystniejszą pozycję w polu gospodarczym.

Podobną sytuację zaobserwowano w przypadku ryzyka inwestycyjnego. Choć podjęcie inwestycji jest zawsze obarczone ryzykiem, to już w badaniach T. Zaleśkiewicza ujawnił się czynnik kontroli nad ryzykiem poprzez wycofanie się z inwestycji, kiedy nie przynosi ona pożądanego zysku lub tylko straty¹². Dla przedsiębiorcy prowadzącego grę rynkową inwestycje są nieuniknione, a w sytuacji korzystnej przynoszą mu zyski, jakich nie osiągnąłby gdzie indziej. Tym samym ryzyko to ma charakter zarówno pozytywny jak i negatywny.

Żadnych zmian w zajmowanej pozycji oraz średniej wartości indeksu nie zaobserwowano w przypadku ryzyka ze strony niepełnych lub nieprawdziwych informacji. Analogiczną sytuację odnotowano też w przypadku badania mierzącego ryzyko za pomocą czystego paradygmatu aksjomatycznego. Tym samym, można powiedzieć, że ryzyko związane z niepełną informacją utrzymuje się na takim samym poziomie bez względu na zmieniające się okoliczności.

6.3. Wpływ cech podmiotowych na spostrzegane ryzyko

W klasycznym ujęciu badań nad postrzeganiem ryzyka poszczególne zagrożenia są traktowane jako zmienna niezależna, natomiast wielkość postrzeganego ryzyka jest zmienną zależną. Czynnikiem, które składają się na tę zmienną, są, zgodnie z przywołanym już paradygmatem aksjomatycznym, wielkość potencjalnych strat i prawdopodobieństwo ich poniesienia. To podejście zostało uzupełnione w przyjętym modelu eksplanacyjnym o cechy jednostek pełniące rolę zmiennych pośredniczących. W badaniach uwzględnione zostały trzy takie zmienne: płeć, wiek i wykształcenie. Punkt odniesienia stanowiły badania Jana Poleszczuka, który dowodził, że żadne inne zmienne nie miały wpływu

¹² T. ZALEŚKIEWICZ: *Wymiary percepcji ryzyka w inwestowaniu pieniędzy*. „Czasopismo Psychologiczne” 1996, nr 3, s. 153–159.

na preferencje ryzyka, a zależności między pozycją zawodową, a preferencjami ryzyka znikają po wprowadzeniu do modelu tych trzech zmiennych¹³. Tym samym należy traktować je jako prymarne w stosunku do pozycji społeczno-zawodowej.

J. Poleszczuk proponuje też odmienną od przyjętej w badaniach psychologicznych perspektywę ujmowania przywołanych cech. R. Studenski traktuje wiek i płeć jako główne cechy podmiotowe wpływające na postrzeganie ryzyka¹⁴, J. Poleszczuk zaś ujmuje zmienne podmiotowe jako wskaźniki cech strukturalnych, takich jak faza cyklu życia, czy pozycja w hierarchii społecznej. Tym samym przyjmuje typową dla socjologii perspektywę włączającą kontekst w badania. Pojawia się więc pytanie, jak różnią się oceny poszczególnych zagrożeń w zależności od płci, wieku i wykształcenia badanych przedsiębiorców?

6.3.1. Płeć a spostrzegane ryzyko

Wskaźnik wielkości postrzeganego ryzyka stanowił indeks oparty na modelu klasycznym. Zestawienie średnich wartości indeksu ze względu na płeć obrazuje zróżnicowanie postrzegania poszczególnych zagrożeń, z uwzględnieniem dwukrotności pomiaru. Rozkład średnich ze względu na płeć znajduje się w tabeli 8., w której uszeregowanie zagrożeń oparte zostało na średnich wartościach tego indeksu omówionych w poprzednim podrozdziale.

Hierarchia zagrożeń dla każdej z płci jest nieco inna, niemniej są to przesunięcia niewielkie, w większości przypadków o jedno miejsce. W badaniach z 2007 r. duże różnice zaobserwować możemy tylko w przypadku ryzyka związanego z zawarciem umowy z kontrahentem (8. pozycja w hierarchii kobiet, 5. – mężczyzn). W 2013 r. rozbieżność szacunków ryzyka niedoboru pracowników dokonywanych przez kobiety i mężczyzn jest dużo mniejsza zarówno pod względem średniej wartości indeksu (różnica 0,1), jak i miejsca w hierarchii (5. w hierarchii kobiet i 7. w hierarchii mężczyzn). Ryzyko związane z procesem globalizacji w 2013 r. wyżej szacowali mężczyźni niż kobiety zarówno ze względu na pozycję w hierarchii zagrożeń (8. miejsce w hierarchii kobiet i 5. w hierarchii mężczyzn), jak i na średnią wartość indeksu (różnica 0,9). W 2007 r. przesunięcie w hierarchii było niewielkie (o 1 miejsce) natomiast wartość indeksu w przypadku kobiet była o 1,6 większa niż w przypadku mężczyzn. Podobne przesunięcie zaobserwować można w 2013 r. w przypadku ryzyka kredytowego (6. pozycja w hierarchii kobiet i 8. w hierarchii mężczyzn).

¹³ J. POLESZCZUK: *Ryzyko a struktura społeczna*. W: *Oswajanie rzeczywistości. Między realnym socjalizmem a realną demokracją*. Red. M. MARODY. Warszawa 1996.

¹⁴ R. STUDENSKI: *Ryzyko i ryzykowanie*. Katowice 2004, s. 40–45.

Tabela 8

Rozkład średnich wartości indeksu ze względu na płeć

Rodzaj ryzyka	Kobiety		Mężczyźni	
	w 2013 r.	w 2007 r.	w 2013 r.	w 2007 r.
Decyzje polityczne szkodliwe dla biznesu	22,0	27,4	24,3	23,6
Wzrost konkurencji na rynku	22,9	22,8	21,9	18,8
Inwestycje	21,5	23,0	21,8	18,9
Błędne lub niepełne informacje	18,8	19,3	18,1	16,4
Zawarcie umowy z kontrahentem	18,6	16,7	16,7	16,7
Proces globalizacji	17,1	19,1	18,0	17,5
Bankructwo	17,4	18,6	17,5	15,1
Zaciągnięcie kredytu	18,1	14,8	14,8	13,0
Niezaspokojenie podstawowych potrzeb	15,3	14,5	14,3	13,3
Utrata miłości najbliższych	15,1	12,5	14,0	12,0
Wypadki w firmie	14,8	14,4	14,3	13,5
Utrata prestiżu	14,7	12,7	14,2	12,4
Niedobór pracowników	13,3	18,9	13,2	15,8
Bezpieczeństwo ontologiczne	13,4	13,1	12,3	12,0
Utrata poczucia tożsamości	11,4	11,2	11,1	11,6

Uwaga: Im wyższa wartość indeksu, tym wyższa szacowana ryzykowność.

Źródło: Badania własne.

Druga z ważnych różnic ma charakter bardziej ogólny. W 2007 r. w większości przypadków (z dwoma wyjątkami, kiedy raz wartość indeksu jest taka sama dla obu płci, a raz minimalnie wyższa) mężczyźni postrzegali ryzyko jako mniejsze niż kobiety. Jest to wynik zgodny z innymi badaniami, wskazującymi, że kobiety przypisują poszczególnym zagrożeniom wyższą wartość niż mężczyźni¹⁵. W 2013 r. sytuacja ulega pewnej zmianie: mężczyźni nadal notowali niższe wartości średniej wartości indeksu, ale już tylko w odniesieniu do 11 zagrożeń, podczas gdy kobiety uzyskały niższe wartości indeksu w przypadku 4 zagrożeń (przy czym w przypadku ryzyka bankructwa można mówić o braku różnic). Trzeba przy tym zaznaczyć, że wszystkie te zagrożenia, które mężczyźni szacują wyżej należą do sfery zawodowej. Można więc podsumować różnice zaobserwowane w średnich wartościach indeksów kobiet i mężczyzn w 2013 r. następująco: mężczyźni niżej szacowali zagrożenia związane ze sferą prywatną, podczas gdy kobiety niżej szacowały zagrożenia związane ze sferą zawodową. Przy czym

¹⁵ T. RYAN: *Perceived risks associated with mental illness: Beyond homicide and suicide*. "Social Science and Medicine" 1998, vol. 46(2). Za: R. STUDENSKI: *Ryzyko...*

potwierdzona w sensie ogólnym zostaje tendencja mężczyzn do postrzegania ryzyka jako mniejszego niż w przypadku kobiet. Ta skłonność pokrywa się również z ustaloną w dotychczasowych badaniach większą inklinacją mężczyzn do podejmowania ryzyka. Jan Poleszczuk określa, że jest to: „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”¹⁶.

6.3.2. Wiek a spostrzegane ryzyko

W psychologicznych badaniach zmienna wieku jest stosowana w odniesieniu do badania procesu dojrzewania i rozwoju procesów poznawczych – w tym także zdolności do postrzegania ryzyka¹⁷. Badania te koncentrują się na dzieciach i zakładają niezmienną postrzegania ryzyka po osiągnięciu dojrzałości¹⁸.

Jeśli jednak przyjmiemy socjologiczną perspektywę i uwzględnimy czynniki sytuacyjne w badaniach, to można założyć, że spostrzegana ryzykowność zagrożeń może zmieniać się wraz z przechodzeniem przez kolejne fazy życia. W każdej z tych faz rozmaite są cele, na które jednostki są zorientowane, zróżnicowana też jest wielkość podejmowanego przez nie wysiłku. Innymi słowy, zmieniają się cele, interesy i stawki, o które toczy się gra.

Rzutować to musi na postrzeganą ryzykowność różnorodnych zagrożeń. W swoich badaniach J. Poleszczuk wykazał zależność między wiekiem a preferencją ryzyka¹⁹. Zgodnie z jego badaniami, skłonność do ryzyka rośnie do wieku średniego, a następnie zaczyna spadać. Co więcej, wbrew potocznym przekonaniom, skłonność do ryzyka ludzi młodych jest niższa niż osób w wieku średnim. Uzyskane w opisywanych badaniach wyniki różnią się w wielu przypadkach od prezentowanych przez J. Poleszczuka. Trzeba jednak pamiętać, że badał on skłonność do podejmowania ryzyka, podczas gdy analizowane dane odnoszą się do pomiaru postrzegania ryzyka.

Charakterystyki rozkładów postrzeganego ryzyka uzyskane w badaniach z 2007 i 2013 r. różnią się w kilku obszarach. Analizę utrudnia nieco fakt, że badania dzieli 6 lat, podczas gdy analizowane kohorty wiekowe zgrupowane były po 10 lat. Dlatego też nie można zakładać przesunięcia się poszczególnych kohort o jedną kategorię, co w dużej mierze wyjaśniałoby obserwowane zależności. W tabeli 9. zaprezentowane są wyniki obrazujące zróżnicowanie postrzegania ryzyka w pięciu kategoriach wiekowych.

¹⁶ J. POLESZCZUK: *Ryzyko a struktura...*, s. 80–81.

¹⁷ C. WALESA: *Podejmowanie ryzyka przez dzieci i młodzież: badania rozwojowe*. Lublin 1988.

¹⁸ R. STUDENSKI: *Ryzyko...*, s. 44.

¹⁹ J. POLESZCZUK: *Ryzyko a struktura...*

Tabela 9

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	
	2013	2007	2013	2007	2013	2007	2013	2007	2013	2007
Decyzje polityczne szkodliwe dla biznesu	23,2	21,6	19,4	27,9	25,1	23,7	24,9	26,4	28,9	19,4
Wzrost konkurencji na rynku	21,7	18,8	21,3	22,1	21,7	19,4	23,1	20,4	27,4	19,5
Inwestycje	20,3	18,9	19,7	21,2	20,5	18,9	25,2	21,5	27,8	22,8
Błędne lub niepełne informacje	17,3	16,7	17,9	20,0	17,6	15,8	19,2	18,1	25,3	13,8
Zawarcie umowy z kontrahentem	17,0	14,6	15,4	17,2	19,6	15,1	18,6	18,6	20,4	14,5
Proces globalizacji	17,1	21,5	15,1	18,2	21,1	17,6	19,0	17,1	13,1	21,7
Bankructwo	20,3	14,6	15,8	17,3	15,7	15,0	19,5	17,8	20,2	16,5
Zaciągnięcie kredytu	14,5	13,0	15,8	14,3	16,0	12,3	19,4	14,7	18,3	15,8
Niezaspokojenie podstawowych potrzeb	12,8	11,9	12,8	13,5	14,4	12,5	17,0	15,9	17,9	12,0
Utrata miłości najbliższych	12,2	11,5	14,4	12,3	14,4	11,1	17,6	13,3	15,0	10,5
Wypadki w firmie	12,7	13,8	14,2	14,8	14,0	13,2	17,8	13,3	17,4	17,7
Utrata prestiżu	15,7	10,3	13,7	14,6	13,5	11,6	16,0	12,8	13,9	9,0
Niedobór pracowników	12,9	17,3	15,5	17,5	12,8	16,9	12,3	16,8	12,4	17,0
Bezpieczeństwo ontologiczne	11,7	13,4	9,9	13,7	14,7	11,3	14,8	12,3	15,3	12,7
Utrata poczucia tożsamości	12,0	10,4	9,5	12,1	11,5	10,9	12,7	11,9	12,8	10,6

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.

Źródło: Badania własne.

Porównanie postrzeganej ryzykowności zagrożeń w poszczególnych kategoriach wiekowych przynosi wiele interesujących obserwacji. W przypadku badań z 2007 r. w większości przypadków najmłodszy respondenci – w wieku do 30 lat – postrzegają ryzyko jako najmniejsze (4 zagrożenia) lub niemal najmniejsze (6 zagrożeń) w porównaniu z innymi grupami wiekowymi. W kolejnej edycji badań z 2013 r. średnie wartości postrzeganej ryzykowności poszczególnych zagrożeń są w czterech przypadkach także najniższe wśród najmłodszych respondentów. Innymi słowy, najmłodszy respondenci w obu edycjach badania stanowili kohortę wiekową badanych, którzy konsekwentnie postrzegali większość zagrożeń jako mniej ryzykowne niż pozostali badani.

W przeciwieństwie do najmłodszych przedsiębiorców, których postrzeganie ryzyka w obu edycjach badania było zbliżone, respondenci w wieku 31–40 lat w kolejnych edycjach uzyskali całkowicie odmienne wyniki. W 2007 r. ta kohorta postrzegła ryzykowność aż siedmiu zagrożeń jako najwyższą, a w przypadku pięciu zagrożeń tylko jedna z kohort wyżej postrzegła ryzykowność zagrożeń. Innymi słowy, w 2007 r. respondenci z kohorty wiekowej 31–40 lat postrzegali zagrożenia jako bardziej ryzykowne niż pozostałe grupy. Natomiast w kolejnej edycji badań z 2013 r. najwyżej z wszystkich kohort szacują oni tylko ryzyko niedoboru pracowników. Natomiast aż 6 zagrożeń postrzegają jako mniej ryzykowne od pozostałych grup. Tym samym mogą zostać uznani za kohortę najmniej szacującą ryzyko.

Zgodnie z wynikami uzyskanymi przez J. Poleszczuka, można by zasadnie oczekiwać, że najniżej ryzykowność poszczególnych zagrożeń szacować będą respondenci z kohorty 41–50 lat. Przewrotnie można ten okres nazwać „małą stabilizacją” w życiu przedsiębiorców. W tym okresie respondenci najczęściej posiadają unormowaną sytuację zarówno materialną, zawodową, jak i rodzinną. Dysponując większymi rezerwami, mogą sobie pozwolić na nieco większe ryzyko. Wbrew oczekiwaniom, oceny ryzykowności poszczególnych zagrożeń dokonywane przez respondentów z tej grupy wiekowej najczęściej przyjmują wartości pośrednie pomiędzy kohortami szacującymi je najwyżej, a tymi, które szacują je najniżej. W obu edycjach badania przedsiębiorcy z tej grupy wiekowej ryzyko oceniają jako średnie.

W przypadku przedsiębiorców w wieku 51–60 lat zarówno w 2007 r., jak i 2013 r. uzyskiwane przez nich średnie wartości indeksów były najwyższe (4 zagrożenia) lub bliskie najwyższemu (7 zagrożeń). Można wiązać to z okresem kryzysu „pustego gniazda”, związanego z rozpadem rodziny w jej dotychczasowym kształcie, spowodowanego usamodzielnianiem się dzieci. Respondenci w tym okresie obciążeni są podwójnie, gdyż z jednej strony – wspomagają usamodzielnianie się dzieci, a z drugiej – gromadzą zasoby na wiek emerytalny. Większa asekuracyjność jednostek w tym wieku ujawniła się także w przywoływanych już badaniach J. Poleszczuka.

Najstarsi respondenci uwzględnieni w badaniach byli w wieku 61–70 lat. W edycji z 2007 r. uzyskali oni zaskakująco (w świetle ustaleń badań J. Poleszczuka) niskie wartości postrzeganej ryzykowności zagrożeń. Często oceniali ryzykowność wyszczególnionych zagrożeń tylko nieco wyżej niż najmłodszy. W przypadku badań z 2013 r. wyniki były bardziej zbieżne z ustaleniami z innych badań, gdyż w odniesieniu aż do 8 zagrożeń uzyskane średnie wartości indeksu były najwyższe w tej właśnie kategorii wiekowej.

Podsumowując powyższe rozważania, można powiedzieć, że w badaniach z 2007 r. – w przypadku większości zagrożeń – zaobserwowano rosnącą i opadającą wartość indeksów postrzeganego ryzyka z najwyższymi wartościami w latach życia 31–40 i 51–60, najniższymi dla skrajnych kategorii wiekowych

i średnimi wartościami dla respondentów w wieku 41–50. W badaniach z 2013 r. zaś uzyskano wyniki wskazujące na wzrost postrzeganej ryzykowności zagrożeń wraz z wiekiem, z wyjątkiem najmłodszej kategorii przedsiębiorców.

Zaprezentowany schemat zmian ma charakter modalny i w przypadku poszczególnych zagrożeń profil postrzeganej ryzykowności może z wiekiem zmieniać się inaczej.

Zmiany te można przynajmniej w pewnym stopniu odnieść do transformacji sytuacji społeczno-gospodarczej naszego kraju. Przede wszystkim respondenci najstarsi znaleźli się w odmiennej sytuacji niż w 2007 r. w związku ze zmianami w systemie emerytalnym, które wprowadzono w 2013 r. Wydłużenie wieku emerytalnego spowodowało, że część respondentów z tej kategorii wiekowej odejście później na emeryturę, co może przekładać się na obawy związane z rosnącą konkurencją na rynku. Ponadto przedsiębiorcy w Polsce często opłacają najniższe składki emerytalne, które przekładają się na niższą emeryturę. Generalna tendencja wskazuje na obniżenie się wielkości emerytur w kolejnych wersjach reformy stąd nie dziwią obawy najstarszych przedsiębiorców o zaspokojenie podstawowych potrzeb (w przypadku tego akurat zagrożenia w 2013 r. widać wyraźną zbieżność wieku i postrzeganej ryzykowności).

Najmłodszy przedsiębiorcy debiutują dziś w zupełnie innych warunkach niż przed 6 laty, kiedy duży boom był ostatnim momentem na uruchomienie start-upów opartych na prostych pomysłach i przynoszących względnie szybko pierwsze zyski. W 2013 r. rynek jest znacznie trudniejszy, a rozpoczęcie działalności gospodarczej wymaga nie tylko większego kapitału, ale też dobrego pomysłu. Gorsza sytuacja na rynku pracy powoduje, że trudniej o alternatywę w przypadku niepowodzenia, a jednocześnie oznacza, że większy będzie udział tych przedsiębiorców, którzy podjęli działalność gospodarczą po niepowodzeniach w znalezieniu stałego zatrudnienia.

W podsumowaniu powyższych rozważań można stwierdzić, że są obserwowalne różnice w uzyskanych wynikach badań postrzegania ryzykowności poszczególnych zagrożeń w zależności od wieku. Każde z badań przynosi nieco inne charakterystyki tej zależności, jednak w obu przypadkach odnotowano istotną, dodatnią korelację pomiędzy nieskategoryzowanym wiekiem (oryginalny pomiar na poziomie ilorazowym) i poszczególnymi indeksami (za wyjątkiem tych, które utrzymują stałą wartości niezależnie od wieku). Wartości współczynnika Rho Spearmana były raczej niskie, ale dodatnie. Niemniej generalnie wyższe wartości współczynnika zaobserwowano w badaniach z 2013 r.

Innymi słowy, zależność między wiekiem a postrzeganiem ryzyka jest obserwowalna, jednak można podejrzewać istnienie dodatkowych zmiennych wpływających na tę zależność. Przyglądając się uzyskanym wynikom w szerszym kontekście, można zauważyć czynniki wpływające na tę zależność. Po pierwsze, postrzegana wielkość ryzyka może być związana nie ze zmienną wieku, ile ze zmienną pokoleniową. Podobne doświadczenia mogą kształtować sposób ewa-

luacji ryzyka. Z pewnością przedsiębiorcy, którzy doświadczyli kryzysu gospodarczego i strat poniesionych w wyniku inwestycji kapitałowych, inaczej będą postrzegali jej ryzykowność niż tacy, którzy takiej sytuacji nie doświadczyli. Tym samym postrzeganie ryzyka może być traktowane jako pewna dyspozycja, która z wiekiem już nie ulega zmianie. Po drugie, można poszukiwać zupełnie innego wyjaśnienia, uznając wpływ sytuacji na postrzeganie ryzyka. Tym samym wpływ zmiennej wieku ograniczałby się do podejmowanych strategii, lecz nie wpływał na to, jak dany rodzaj ryzyka jest postrzegany.

6.3.3. Wykształcenie a spostrzegane ryzyko

W badaniach psychologicznych nad postrzeganiem ryzyka nie uwzględniano wykształcenia. Czytając teksty psychologiczne zarówno teoretyczne, jak i empiryczne dotyczące postrzegania ryzyka, odnosi się wrażenie, jak gdyby wykształcenie nie mogło być postrzegane jako cecha podmiotowa, gdyż jest nabyte. Wykształcenie jest bowiem zmienną o ściśle społecznym charakterze. Jest ona jednym z ważniejszych elementów różnicujących pozycję społeczną jednostek, a zarazem wskaźnikiem dostępu do dóbr, gdyż długa edukacja jest kosztowna i wymaga odpowiednich zasobów. Dlatego też uwzględnienie zmiennej – jaką jest wykształcenie – w badaniach nad postrzeganiem ryzyka, choć konieczne, wymaga uzasadnienia. Podstawowym powodem, dla którego wykształcenie można uznać za zmienną podmiotową jest to, że stanowi ono główny element habitusu wtórnego jednostki. J. Poleszczuk stwierdza: „[...] 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”²⁰.

Przedsiębiorcy pod względem wykształcenia wyróżniają się na tle ogółu społeczeństwa, szczególnie jeśli z analiz wyeliminujemy samozatrudnionych. Przedsiębiorców charakteryzuje wysoki odsetek respondentów którzy ukończyli studia, znacznie wyższy niż przeciętnie w społeczeństwie. Ponadto większość badań poświęconych przedsiębiorcom wskazywała na dodatnią korelację między wykształceniem a wielkością firmy²¹. Także w niniejszych badaniach zależność ta została potwierdzona.

²⁰ J. POLESZCZUK: *Ryzyko a struktura...*, s. 73.

²¹ J. GARDAWSKI: *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczpospolitej*. Warszawa 2001, s. 93–94; *Rzemieślnicy i biznesmeni...*

Tabela 10

Rozkład średnich wartości indeksu ze względu na wykształcenie

Rodzaj ryzyka	Zasadnicze zawodowe		Średnie		Wyższe zawodowe		Wyższe magisterskie	
	2013	2007	2013	2007	2013	2007	2013	2007
Decyzje polityczne szkodliwe dla biznesu	18,5	25,4	22,7	23,8	23,6	22,3	24,2	27,0
Wzrost konkurencji na rynku	21,6	23,2	21,6	19,2	23,1	18,1	23,4	21,2
Inwestycje	17,2	26,1	20,4	19,1	23,8	18,3	22,8	21,1
Błędne lub niepełne informacje	11,3	17,3	17,6	17,8	21,2	18,2	20,0	17,4
Zawarcie umowy z kontrahentem	9,2	18,9	17,1	16,9	18,2	16,2	19,7	16,3
Proces globalizacji	10,9	19,3	17,9	18,9	17,5	19,0	18,6	17,0
Bankructwo	14,0	19,6	17,4	16,6	18,0	17,5	17,9	15,6
Zaciągnięcie kredytu	13,4	17,7	15,6	12,8	14,8	11,7	18,2	13,9
Niezaspokojenie podstawowych potrzeb	15,6	16,1	14,8	13,5	16,6	17,5	14,1	12,7
Utrata miłości najbliższych	15,6	12,0	12,9	11,7	14,1	14,1	15,9	12,4
Wypadki w firmie	9,8	14,7	14,0	12,8	20,8	14,9	14,5	14,2
Utrata prestiżu	15,1	11,9	13,5	12,0	15,9	15,0	14,6	12,8
Niedobór pracowników	12,9	18,3	11,0	16,8	18,5	19,0	14,1	16,8
Bezpieczeństwo ontologiczne	13,0	12,7	12,2	11,6	14,6	12,6	13,4	13,2
Utrata poczucia tożsamości	11,9	11,1	10,7	10,0	12,4	11,1	10,8	12,7

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.

Źródło: Badania własne.

Odmienne wyniki w kolejnych edycjach badania uzyskano w przypadku przedsiębiorców legitymujących się wykształceniem zasadniczym zawodowym. W 2007 r. wartościowali oni zagrożenia najwyżej (w 6 przypadkach), natomiast w 2013 r. ich oceny znajdowały się na przeciwnym końcu, gdyż zazwyczaj średnie wartości indeksów postrzeganej ryzykowności były najniższe (aż w 9 przypadkach). Co więcej, w obu badaniach ich oceny znacznie odstawały od odpowiedzi pozostałych przedsiębiorców (były odpowiednio znacznie wyższe lub niższe). Oprócz tego w przypadku 11 zagrożeń średnie wartości indeksu postrzeganego ryzyka były niższe w 2013 r. niż w 2007 r. Trzeba jednak zaznaczyć, że w obu edycjach respondenci z wykształceniem zawodowym stanowili mało liczną kategorię (odpowiednio 11% w 2007 r. i 8,5% w 2013 r.).

W badaniach z 2007 r. najniższe wartości indeksu szacowanej wielkości ryzyka uzyskują przedsiębiorcy z wykształceniem średnim, którzy w przypadku pięciu zagrożeń najniżej z wszystkich grup szacowali wielkość ryzyka. W 2013 r.

takich zagrożeń było już sześć. Nie oznacza to jednak wzrostu wartości indeksów (aż w 11 przypadkach średnia wartość indeksu była wyższa w 2013 r. niż w 2007 r.).

Ogólna tendencja uzyskana w opisywanych badaniach, zarówno w 2007 r., jak i 2013 r. wskazuje, iż najwyżej ryzyko szacują respondenci z wykształceniem wyższym zawodowym. W badaniach z 2007 r. aż w sześciu przypadkach oceniają oni ryzyko jako największe. Natomiast w 2013 r. najwyżej oceniali oni aż dziewięć kategorii ryzyka. Trzeba też wspomnieć, że w 2007 r. aż pięć zagrożeń oceniali najniżej z wszystkich badanych, natomiast w 2013 r. ani jednego. Tym samym można powiedzieć, że przedsiębiorcy z wykształceniem wyższym zawodowym wyżej szacują ryzykowność zagrożeń w 2013 r. niż w 2007 r. Potwierdzają to też średnie wartości indeksów, które aż w 12 przypadkach wyższe były w 2013 r.

Drugą grupę przedsiębiorców wysoko szacujących ryzyko stanowią przedsiębiorcy z wykształceniem wyższym magisterskim. Ten wynik może wydawać się zaskakujący, gdyż w 2007 r. tylko trzy zagrożenia szacowali oni najwyżej, natomiast aż w 12 przypadkach średnie wartości indeksów były wyższe w 2013 r. niż w 2007 r. Podsumowując, respondenci z wykształceniem wyższym wyżej szacowali ryzyko poszczególnych zagrożeń w trakcie kryzysu niż przed nim.

6.4. Podsumowanie

Celem prezentowanych badań było zaadaptowanie inspiracji, modeli i narzędzi poznawczych psychologicznej teorii postrzegania ryzyka do badań socjologicznych. Wprowadzone do modelu zmiany pozwoliły na określenie, jak postrzegane są zagrożenia zarówno związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, jak i spoza sfery zawodowej przedsiębiorców. Odwołano się więc do dorobku paradygmatu psychometrycznego oraz aksjomatycznego teorii postrzegania ryzyka.

W pierwszej kolejności udało się zidentyfikować główne czynniki wyjaśniające sposób postrzegania ryzyka przez przedsiębiorców i określić, jak w świetle tych wymiarów postrzegane są poszczególne zagrożenia.

Pierwotnym pytaniem stawianym w przypadku opisywanych badań było poznanie struktury charakterystyk ryzyka postrzeganego przez przedsiębiorców. W obydwu edycjach badania udało się wyróżnić trzy czynniki o podobnych składowych. Przedsiębiorcy postrzegają więc ryzyko przede wszystkim przez wymiary zasięgu ryzyka, wzbudzanego przez nie lęku i znajomości. W 2013 r. z czternastu branż pod uwagę zmiennych aż jedenaście złożyło się na te

same czynniki, co w edycji wcześniejszej. Tym samym uzyskano potwierdzenie względnej stałości kryteriów, za pomocą których ryzyko jest postrzegane i waloryzowane. W tym względzie uzyskanym wynikiom bliżej jest do wyjściowych badań postrzegania ryzyka realizowanych przez M. Goszczyńską i T. Tyszkę²² w Polsce niż do badań P. Slovica²³ i innych. Co więcej, stabilność tej struktury obserwowana jest pomimo wykorzystania zupełnie nowej listy zagrożeń.

Bazując na ustalonych czynnikach, możliwe jest sporządzenie profilu dla każdego z poddawanych ocenie zagrożeń. Badania ujawniły, że spora część zagrożeń, zwłaszcza zaś te niezwiązane z prowadzeniem działalności gospodarczej, była podobnie postrzegana w obu edycjach badania (choć oczywiście pewne konkretne przesunięcia akcentów zaobserwowano). Tym samym pomimo kilku bardzo znaczących przesunięć, badania ujawniają raczej stabilny obraz postrzegania ryzyka, który nie poddaje się szybkim i łatwym przekształceniom.

Obok identyfikacji głównych czynników dążono do określenia, jak szacowana jest ryzykowność wybranych zagrożeń przez przedsiębiorców. Ponadto celem była weryfikacja, na ile uzupełnienie klasycznego modelu o wymiar kontrolowalności wpływa na zmianę postrzegania ryzyka. Porównanie hierarchii zagrożeń przed i w trakcie trwania kryzysu ujawniło zauważalne różnice. Zmiany te ujawniają się przede wszystkim w sferze zawodowej przedsiębiorców, na którą kryzys bezpośrednio oddziałuje. Zagrożenia prywatne, które poddają się bezpośredniej kontroli, są postrzegane jako wyraźnie mniejsze niż zagrożenia ze sfery zawodowej, w której wpływ czynników zewnętrznych jest dużo wyższy. Wyniki te są podobne niezależnie od przypadku mierzenia ryzyka na podstawie prawdopodobieństwa i wielkość strat, jak i pomiarów z uwzględnieniem kontrolowalności. Uwzględnienie elementu kontrolowalności ma znaczenie w przypadku socjologicznego podejścia do ryzyka, gdyż pozwala spojrzeć na nie z perspektywy działającego aktora, który uczy się radzić sobie z ryzykiem. Poczucie kontroli jest więc sprzężone ze sprawstwem, ale także z *praxis*²⁴. Jeśli ryzyko w perspektywie socjologicznej związane jest z działaniem, to zakres kontroli nad tym ryzykiem musi mieć znaczenie dla tego, jak jest ono postrzegane. Dodanie wymiaru kontrolowalności pozwala spojrzeć na ryzyko od strony działającego aktora, który poprzez praktykę uczy się radzić sobie z zagrożeniami. Tym samym stają się one rutynowe jak rywalizacja z konkurencją, podczas gdy pozostałe zagrożenia, które pozostają poza kontrolą jednostki, stają się realnie poważniejszym ryzykiem, jak np. nieprzewidywalne decyzje polityczne zmieniające nagle dotychczasowe warunki prowadzenia firmy. Ryzyko, nad którym mamy poczucie kontroli, jest nie tylko postrzegane jako mniejsze, ale faktycznie jest mniejsze, gdyż wiemy, jak sobie z nim radzić. W związku z tym zbieżność wyników uzyskanych w przy-

²² M. GOSZCZYŃSKA, T. TYSZKA: *Co jest stałe...*, s. 121–147.

²³ P. SLOVIC: *Perception of Risk*. "Science" 1987, vol. 236, s. 280–285.

²⁴ Por. J. BURZYŃSKI: *Ryzyko w nowoczesnym świecie. Między strukturalną determinacją a podmiotową kreatywnością*. Bielsko-Biała 2008, s. 112 i n.

padku pomiaru z uwzględnieniem oraz pominięciem wymiaru kontrolowalności można uznać za pozytywny wynik, przy uwzględnieniu jednocześnie różnic pomiędzy poszczególnymi edycjami badań. Innymi słowy, uwzględnienie poczucia kontroli i uzupełnienie paradygmatu klasycznego dają wyniki pełniejsze, choć niekoniecznie różne od uwzględniających wyłącznie wymiary wielkości i prawdopodobieństwa strat.

Zaobserwowane różnice w postrzeganej ryzykowności zagrożeń przed i w trakcie trwania kryzysu znalazły swoje odzwierciedlenie w odpowiedziach respondentów z różnych grup wiekowych, o różnej płci i wykształceniu. Ogólne profile zagrożeń, w których najwyżej szacowane są zagrożenia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, zwłaszcza te, które pozostają poza kontrolą jednostki, a najniżej szacowane są zagrożenia ze sfery prywatnej, są podobne zarówno u kobiet, jak i mężczyzn, starszych i młodszych przedsiębiorców oraz lepiej lub gorzej wykształconych. Innymi słowy, zmienne te jedynie modyfikują postrzeganą wielkość ryzyka, jednak to jak duże jawi się ono badanym, zależy głównie od jego właściwości oraz, czego dowodzą różnice uzyskane w kolejnych edycjach badań, kontekstu sytuacyjnego.

Istotnych wniosków dostarcza porównanie wyników odnoszących się do postrzegania ryzyka uzyskanych za pomocą różnych metod. Paradygmat aksjomatyczny często traktowany jest jako synonimiczny z ryzykiem obiektywnym, podczas gdy wyniki dostarczane przez paradygmat psychometryczny traktowane są jako ryzyko przefiltrowane już przez doświadczenie badanych. Czy można mówić o podobieństwie tych wyników? Oczywiście, nie ma podstaw do bezpośredniego porównania, gdyż za pomocą obydwu narzędzi mierzono inne zmienne. Dodatkowo sprawę utrudnia ograniczenie do 15 listy zagrożeń użytych w badaniach opartych na modelu SEU. Niemniej w istniejącym zakresie można przynajmniej zastanowić się nad tym, na ile podobne są uzyskane wyniki. Ryzyko, które jest szczególnie duże, powinno – zgodnie z założeniami przyjmowanymi w podejściu psychometrycznym – uzyskiwać na wszystkich wymiarach stosunkowo wysokie wartości. Gdy przyjrzeć się uporządkowanym w tabeli 6. zagrożeniom, wyraźnie widać, że decyzje polityczne szkodliwe dla biznesu są uznawane przez przedsiębiorców za najbardziej ryzykowne. Jednakże w przestrzeni czynnikowej tylko na wymiarze zasięgu zyskują one nieco wyższą pozycję, podczas gdy w przypadku wymiarów znajomości i poziomu wzbudzonego lęku lokują się w środku stawki. I odwrotnie, najniżej szacowane ryzyko związane z utratą tożsamości jest postrzegane jako wyraźnie nieznanne, budzące umiarkowany lęk i o niskim zasięgu. Powyższe wnioski nie przesądzają jednak o przewadze któregoś z podejść, każde bowiem odnosi się do zupełnie innego zestawu narzędzi i założeń.

Zakończenie

Powracając w zakończeniu do Giddensowskiej figury splecenia zaufania i ryzyka, gdzie w odwołaniu do zaufania podstawowego staje się ono niezbędnym mechanizmem radzenia sobie z wszechobecnym ryzykiem, trzeba wskazać, że przyjęte w tym studium podejścia teoretyczne wciąż dalekie są od tak ścisłego scalenia. Spójna teoria zaufania-ryzyka ciągle pozostaje wyzwaniem, a niniejsze studium można traktować wyłącznie jako rozważania w zakresie poszukiwania elementów wspólnych. Pozostają one jednak osadzone w przyjętych podejściach teoretycznych wraz z ich silnymi stronami oraz ograniczeniami. Zarówno teoria zaufania Piotra Sztompki, jak i przystosowany do perspektywy socjologicznej paradygmat psychometryczny teorii postrzegania ryzyka operują na poziomie jednostkowym i dopiero na tej bazie pozwalają na dalsze uogólnienia. Podobnie obie teorie mają charakter empiryczny i poddają się dość jednoznacznej eksplikacji pojęciowej oraz operacjonalizacji. Niemniej koncepcje te pozostają odrębnymi ujęciami osadzonymi w swoich podejściach: psychometrycznym podejściu do postrzegania ryzyka oraz eklektycznej syntezie Sztompki. Nie należy odczytywać tego jako wadę w świetle celu jakim była analiza tego komu, na jakiej podstawie i w odniesieniu do jakich oczekiwań ufają przedsiębiorcy oraz jak postrzegają ryzyko i jakie cechy ich samych oraz sytuacji wpływają na te oceny. W udzielaniu odpowiedzi na te pytania przyjęte podejścia teoretyczne sprawdziły się doskonale.

Rozważania na temat tego komu ufają badani (zgodnie z koncepcją Sztompki nie ma czegoś takiego jak zaufanie abstrakcyjne), można przeprowadzić w czterech płaszczyznach: osobistej, społecznej, publicznej i systemowej.

Osobiste zaufanie przedsiębiorców kierowane jest wobec najbliższej rodziny rozumianej zarówno jako rodzina reprodukcyjna, jak i pochodzenia. Kiedy wziąć pod uwagę fakt, że wedle szacunków do 70% małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce stanowią firmy rodzinne, wynik ten wydaje się mało zaskakujący.

Na płaszczyźnie zaufania społecznego przedsiębiorcy darzą największym zaufaniem przedstawicieli tych profesji, które opierają się na szczególnych kompetencjach intelektualnych (lekarze, profesorowie, nauczyciele czy radcy prawni), mówiąc językiem P. Bourdieu, rolach bardziej zasobnych w kapitał kulturowy. Natomiast

najmniejszym zaufaniem obdarzają przedstawiciele ról związanych ze sferą publiczną (ministrowie, urzędnicy, dziennikarze). Warto też nadmienić, że to działania tych właśnie grup są źródłem zagrożeń ocenianych jako szczególnie ryzykowne.

Podobny brak zaufania przedsiębiorców do sfery publicznej uwidacznia się w przypadku zaufania instytucjonalnego, gdzie konsekwentnie przedsiębiorcy nie ufają władzy zarówno wykonawczej, ustawodawczej oraz mediom. Tymczasem instytucje kontrolujące działania władz oraz instytucje gwarantujące bezpieczeństwo (wewnętrzne i zewnętrzne) cieszą się zaufaniem największym. Wcześniej już profil zaufania przedsiębiorców został scharakteryzowany jako liberalny, gdyż na poziomie społecznym i publicznym zaufanie kierowane jest wobec ról i instytucji odpowiadających koncepcji państwa minimum, a nieufność wobec władzy i tych jej agend, które typowe są dla państwa opiekuńczego. Co więcej, pomiędzy oboma poziomami wyraźnie uwidacznia się współzmiennność, gdyż profile obiektów zaufania na każdym z nich są zbliżone. Ów liberalny profil zaufania można dostrzec także w przypadku zaufania proceduralnego (gdzie jest największe w przypadku sfery wolnorynkowej, a najmniejsze w sferze politycznej) oraz zaufania na poziomie ustrojowym (gdzie największym zaufaniem cieszą się systemy bankowy i rynkowy, a najmniejszym prawny).

Znając profil oczekiwań przedsiębiorców i wiedząc, komu ufają, należy odpowiedzieć na jakiej podstawie decydują się zaufać innym. Podążając tropem rozróżnienia kryteriów immanentnych i pośrednich zaproponowanym przez Sztompkę w swojej teorii, można powiedzieć, że jedno i drugie zgodne są z założeniami teoretycznymi. Innymi słowy, zarówno w przypadku kryteriów immanentnych, jak i pośrednich przedsiębiorcy wykazują się racjonalnością. Niemniej zmiany odnotowane w badaniach wskazują, że w trakcie kryzysu wzrosło znaczenie bieżących działań i sukcesów, które dają w tych warunkach lepszą informację o wiarygodności partnerów niż dotychczasowe działania. Takiego wpływu kryzysu nie odnotowano natomiast w przypadku kryteriów pośrednich, które są niemal identyczne w obu edycjach badania i wyraźniej zestopniowane (większe rozstępy średnich ocen) niż miało to miejsce w przypadku kryteriów immanentnych.

P. Sztompka traktuje oczekiwania jako esencję zaufania, bez nich bowiem stałoby się ono pustym i abstrakcyjnym konceptem. To jaka jest treść relacji zaufania, jakie są deklarowane oczekiwania, różni się też w zależności od tego wobec kogo kierowane jest zaufanie. W przypadku relacji zawodowych (partnerzy w interesach, podwładni) przedsiębiorcy wskazywali głównie na oczekiwania twarde (efektywnościowe), wobec obdarzanych dużym zaufaniem ról profesjonalnych (lekarz, prawnik) profile oczekiwań są zrównoważone i obejmują zarówno oczekiwania twarde, jak i miękkie, podczas gdy wobec osób bliskich (przyjaciół) dominują oczekiwania miękkie przy niskich wartościach oczekiwań twardych. Uzyskane wyniki łatwo dają się wyjaśnić, kiedy przywoła się twierdzenie Sztompki, że miękkie oczekiwania są bardziej ryzykowne od twardych (ergo wymagają większego zaufania).

Warto też spojrzeć na owe profile oczekiwań przedsiębiorców diachronicznie, gdyż w obu edycjach dają się wyodrębnić pewne tendencje przekształceń struktury oczekiwań. Tendencję spadkową zaobserwowano w przypadku oczekiwania uczciwości, które dominowało prawie we wszystkich rolach podczas pierwszego badania; natomiast tendencję wzrostową w przypadku oczekiwania pomocy, które w odniesieniu do wszystkich ocenianych ról było w roku 2013 wskazywane przez większy odsetek badanych niż w pierwszej edycji badań.

Pewna rzutkość, aktywność przedsiębiorców znalazła swoje odbicie w preferowanych substytutach zaufania. Kiedy zaufanie staje się niemożliwe, są oni skłonni odwołać się do tych mechanizmów, które związane są z pewną sprawczością (np. egzekwować zobowiązania na własną rękę). Natomiast najrzadziej skłonni są sięgać po łapówki i familiaryzm, które są dla biznesu niekorzystne.

Jeśli można wskazać jakieś cechy spinające te wymiary zaufania przedsiębiorców, to są nimi racjonalność i pragmatyzm, a więc cechy (stereo)typowe dla tej warstwy społecznej.

Tak jak teoria zaufania Sztompki pozwoliła udzielić odpowiedzi na postawione pytania, tak w przypadku teorii psychologicznej postrzegania ryzyka konieczne było jej zaadaptowanie do badań socjologicznych. Wykorzystywany w badaniach paradygmat psychometryczny (oraz częściowo aksjomatyczny) postrzegania ryzyka uzupełniony został o nowe listy zagrożeń, a badania nie miały już charakteru laboratoryjnego eksperymentu na niewielkich próbach.

Podstawowe pytanie dotyczyło tego, co wpływa na postrzeganie zagrożeń. Obie edycje badania pozwoliły wyróżnić trzy czynniki o podobnych składowych (aż jedenaście z czternastu branych pod uwagę zmiennych złożyło się na te same czynniki w obu edycjach), które definiują postrzeganie ryzyka przez przedsiębiorców: zasięg ryzyka, wzbudzany przez nie lęk i znajomość ryzyka. Tym samym uzyskano potwierdzenie względnej stałości kryteriów, za pomocą których ryzyko jest postrzegane i waloryzowane. Uzyskanym wynikiom bliżej jest też do wcześniejszych badań postrzegania ryzyka realizowanych w Polsce niż do badań P. Slovic¹ i innych, które dały początek paradygmatowi psychometrycznemu. Co więcej, stabilność tej struktury obserwowana jest pomimo wykorzystania zupełnie nowej listy zagrożeń dostosowanej do zagrożeń, których doświadczają przedsiębiorcy w swoim życiu.

Czy jednak stałość kryteriów postrzegania ryzyka przekłada się na stabilną ocenę poszczególnych zagrożeń w ramach tych kryteriów? Badania ujawniły, że większość zagrożeń była podobnie postrzegana w obu edycjach badania. Pewne istotne przesunięcia zaobserwowano tylko w odniesieniu do zagrożeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, które podlegały zmianom w trakcie trwania kryzysu. Tym samym pomimo kilku bardzo znaczących

¹ P. SLOVIC: *Perception of Risk*. "Science" 1987, vol. 236, s. 280–285.

presunięć, badania ujawniają raczej stabilny obraz postrzegania ryzyka, który nie poddaje się szybkim i łatwym przekształceniom.

Kolejne z pytań dotyczyło tego, jak przez przedsiębiorców jest szacowana ryzykowność wybranych zagrożeń. Wykorzystany w tym badaniu został paradygmat aksjomatyczny, który został dodatkowo wzbogacony o wymiar kontrolowalności. Porównanie hierarchii zagrożeń sprzed i z czasu trwania kryzysu ujawniło istotne różnice postrzeganej ryzykowności zagrożeń występujących w sferze zawodowej przedsiębiorców, na którą kryzys bezpośrednio oddziałuje. Zagrożenia prywatne, które poddają się bezpośredniej kontroli, są postrzegane jako wyraźnie mniejsze i w obu edycjach badania ich ryzykowność oceniana była podobnie. Ponadto badania ujawniły, że wprowadzenie dodatkowego wymiaru kontrolowalności nie wpływa znacząco na zmiany postrzegania ryzyka, gdyż uzyskane wyniki są podobne niezależnie od przypadku mierzenia ryzyka w oparciu o prosty paradygmat aksjomatyczny, jak i pomiarów z uwzględnieniem kontrolowalności. Uwzględnienie elementu kontrolowalności ma znaczenie w przypadku socjologicznego podejścia do ryzyka, gdyż pozwala spojrzeć na nie z perspektywy działającego aktora, który uczy się radzić sobie z ryzykiem. Tak więc uwzględnienie poczucia kontroli i uzupełnienie paradygmatu klasycznego dają wyniki pełniejsze, choć niekoniecznie różne od uwzględniających wyłącznie wymiary wielkości i prawdopodobieństwa strat.

Ostatnie z postawionych pytań dotyczyło wpływu cech podmiotowych na wielkość postrzeganego ryzyka. Ogólne profile zagrożeń, w których najwyżej szacowane są zagrożenia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, a najniżej szacowane ze sfery prywatnej, są podobne zarówno u kobiet, jak i mężczyzn, starszych i młodszych przedsiębiorców oraz lepiej lub gorzej wykształconych. Zmienne te faktycznie modyfikują postrzeganą wielkość ryzyka, jednak to czy jest ono oceniane jako duże czy małe ryzyko, zależy głównie od jego właściwości oraz, czego dowodzą różnice uzyskane w kolejnych edycjach badań, kontekstu sytuacyjnego.

Po analizie przedstawionego materiału i wyprowadzonych wniosków pojawia się szereg nowych pytań: Czy wyższy poziom zaufania wobec danego obiektu przekłada się na postrzeganie go jako mniej ryzykownego (zgodnie z mechanizmem redukcji ryzyka poprzez zaufanie) czy może odwrotnie (zgodnie z zasadą ryzyka zaufania)? Czy czynniki podmiotowe oddziałują także na gotowość do zaufania albo preferencje określonych kryteriów szacowania wiarygodności? Jak odwołanie się do poszczególnych kryteriów szacowania wiarygodności przekłada się na wzrost lub spadek ryzyka (czy możliwa jest interpretacja o maksymalnej redukcji ryzyka poprzez dobór odpowiednich substytutów)? Pytania takie można by mnożyć, a bez spójnej teorii integrującej zaufanie i ryzyko trudno będzie udzielić odpowiedzi na te pytania.

Podsumowując, mogę powiedzieć, że na koniec pojawia się więcej pytań niż odpowiedzi, ale to chyba cena za poszerzanie naszego poznania.

Bibliografia

- ADAMOWICZ E.: *Kryteria oceny ryzykowności zawodów i spostrzeżenie słuszności wynagradzania za ponoszone ryzyko*. [Nieopublikowana praca magisterska. Uniwersytet Warszawski 1988].
- ANHEIER H.K., KENDALL J.: *Trust and Voluntary Organizations: Three Theoretical Approaches. Civil Society Working Paper No 5*. London 2000.
- APPELBAUM R.P.: *The Future Is Made, Not Predicted: Technocratic Planners vs. Public Interests*. "Society" 1977, vol. 5.
- BABBIE E.: *Badania społeczne w praktyce*. Przeł. W. BETKIEWICZ. Warszawa 2004.
- BAŁTOWSKI M.: *Gospodarka socjalistyczna w Polsce*. Warszawa 2009.
- BANFIELD E.C.: *The Moral Basis of a Backward Society*. New York 1958.
- BARBER B.: *The Logic and Limits of Trust*. Rutgers University Press. New Brunswick 1983.
- BARENS B.: *Scientific Knowledge and Sociological Theory*. London 1974.
- BARTOSZEK A.: *Kapitał społeczno-kulturowy młodej inteligencji wobec wymogów rynku*. Katowice 2003.
- 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" 1992, vol. 9.
- BECK U.: *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt am Main 1986.
- BECK U.: *Risk Society Revisited: Theory, Politics and Research Programmes*. In: *The Risk Society and Beyond. Critical Issues for Social Theory*. Eds. B. ADAM, U. BECK, J. VAN LOON. London-Thousand Oaks-New Delhi 2000.
- BECK U.: *Spółeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*. Przeł. S. CIEŚLA. Warszawa 2002.
- BERNSTEIN P.L.: *Przeciw bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*. Przeł. T. BASZNIA, P. BORZĘCKI. Warszawa 1997.
- Beyond Self-Interest*. Ed. J.J. MANSBRIDGE. Boston 1990.
- 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” 1998, nr 12.

- BIZON-GÓRECKA J.: *Monitoring czynników ryzyka w przedsiębiorstwie*. Bydgoszcz 1998.
- BLOOR D.: *Knowledge and Social Imagery*. London 1976.
- BOGUSZEWSKI R.: *Zaufanie w relacjach międzyludzkich*. Komunikat z badań 29/2014. CBOS 2014.
- BOKSZAŃSKI Z.: *Tożsamość*. W: *Encyklopedia socjologii*. T. 4. Red. K.W. FRIESKE. Warszawa 2002.
- BRADBURY J.: *The Policy Implications of Differing Concepts of Risk*. "Science, Technology & Human Values" 1989, vol. 14(4).
- BROMILEY P., CURLEY S.: *Individual Differences in Risk Taking*. In: *Risk Taking Behavior*. Ed. J. JATES. New York 1992.
- BRÜCKNER A.: *Słownik etymologiczny języka polskiego*. Warszawa 1989.
- BUCHNER-JEZIORSKA A.: *Prace z pogranicza w społeczeństwie polskim. Przykład Polski*. „Studia Socjologiczne” 1989, nr 4.
- 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" 1997, vol. 73.
- CASSON M.: *The Entrepreneur. The Economic Theory*. Oxford 1982.
- CASTEL R.: *From Dangerousness to Risk*. In: *The Foucault Effect: Studies in Governmentality*. Eds. G. BURCHELL, C. GORDON, P. MILLER. London 1991.
- CETWIŃSKI O.: *Ryzyko w przesłankach decyzji*. W: *Spółeczeństwo a ryzyko: multidyscyplinarne studia o człowieku i społeczeństwie w sytuacji niepewności i zagrożenia*. Red. L.W. ZACHER, A. KIEPAS. Warszawa–Katowice 1994.
- Civic Engagement in American Democracy*. Eds. T. SKOCPOL, M.P. FIORINA. New York 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.
- COLEMAN J.: *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass. 1990.
- 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" 1981, vol. 7.
- DASGUPTA P.: *Trust as a Commodity*. In: *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Ed. D. GAMBETTA. Oxford 1988.
- DAWES R.M.: *Rational Choice in an Uncertain World*. San Diego 1988.
- DIETZ T., STERN P.C., RYCROFT R.W.: *Definitions of Conflict and the Legitimation of Resources: The Case of Environmental Risk*. "Sociological Forum" 1989, vol. 4.
- Distrust*. Red. R. HARDIN. New York 2004.
- DOMAŃSKI H.: *Nowe mechanizmy stratyfikacyjne*. „Studia Socjologiczne” 1994, nr 1.
- DOMAŃSKI H.: *Polska klasa średnia*. Wrocław 2002.
- DOMAŃSKI H.: *Prestiż*. Warszawa 1994.
- DOMAŃSKI H.: *Spółeczeństwa klasy średniej*. Warszawa 1994.
- DOMBROWSKI W.R.: *Critical Theory in Sociological Disaster Research*. In: *Sociology of Disasters*. Eds. 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.: *Czystość i zmaza*. Przeł. M. BUCHOLC. Warszawa 2007.
- DOUGLAS M.: *Natural Symbols. Explorations in Cosmology*. London 1970.
- DOUGLAS M.: *Purity and danger. An Analysis of Concept of Pollution and Taboo*. London 1966.
- DOUGLAS M.: *Risk Acceptability According to the Social Sciences*. New York 1985.
- DOUGLAS M.: *Risk and blame*. London 1992.
- DOUGLAS M.: *Symbole naturalne. Rozważania o kosmologii*. Przeł. E. DŻURAK. Kraków 2004.
- DOUGLAS M.: *Ukryte znaczenia. Wybrane szkice antropologiczne*. Przeł. E. KLEKOT. Kęty 2007.
- Drobnomieszczaństwo w strukturze i świadomości społecznej*. Red. Z. ZAGÓRSKI. „Acta Universitatis Wratislaviensis”, No 881. Wrocław 1988.
- Drobnomieszczaństwo XIX i XX wieku*. T. I. Red. S. KOWALSKA-GLIKMAN. Warszawa 1984.
- DUCZKOWSKA-MAŁYSZ K.: *Wizerunek przedsiębiorcy w świetle badań gospodarstw domowych i opinii lokalnych społeczności*. W: *Przedsiębiorcy jako grupa społeczna*. Red. E. JAŻWIŃSKA, A. ŻUK-IWANOWSKA. Zasoby sieci www.parp.gov.pl/files/74/81/93/przed_jako.pdf [data dostępu: 28.02.2008].
- 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” 1986, vol. 1.
- ERIKSON E.H.: *Dzieciństwo i społeczeństwo*. Przeł. P. HEJMEJ. Poznań 1997.
- EWALD F.: *Two Infinities of Risk*. In: *The Politics of Everyday Fear*. Ed. B. MASSUMI. Minneapolis 1993.
- FALKOWSKI A.: *Reprezentacja poznawcza stanu zagrożenia ekologicznego*. W: A. BIELA: *Stres psychiczny w sytuacji kryzysu ekologicznego*. Lublin 1984.
- FERGUSON G.A., TAKANE Y.: *Analiza statystyczna w psychologii i pedagogice*. Przeł. M. ZAGRODZKI. Warszawa 1999.
- FISCHHOFF B., SLOVIC P., LICHTENSTEIN S., READ S., COMBS B.: *How Safe Is Safe Enough? A Psychometric Study of Attitudes towards Technological Risks and Benefits*. “Policy Sciences” 1978, vol. 9.
- FISCHHOFF B., SLOVIC P., LICHTENSTEIN S.: *Weighing the Risks*. “Environment” 1979, vol. 21(4).
- FOUCAULT M.: *Filozofia, historia, polityka. Wybór pism*. Przeł. D. LESZCZYŃSKI, L. RAŚIŃSKI. 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 de 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*. In: *Social Theories of Risk*. Eds. S. KRIMSKY, D. GOLDING. Westport 1992.
- FUKUYAMA F.: *Kapitał społeczny. W: Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*. Red. L.E. HARRISON, S.P. HUNTINGTON. Przeł. S. DYMZYK. Poznań 2003.
- 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*. Przeł. B. BARAN. Warszawa 2000.
- GAMBETTA D.: *Mafia: the price of distrust*. In: *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Ed. D. GAMBETTA. Oxford 1988.
- GAMBETTA D.: *The Sicilian Mafia*. Cambridge, Mass. 1993.
- GAMSON W.A., MODIGLIANI A.: *Media Discourse and Public Opinion on Nuclear Power: A Constructionist Approach*. "American Journal of Sociology" 1989, vol. 95.
- GAMSON W.A.: *The Strategy of Social Protest*. Homewood 1975.
- GARDAWSKI J.: *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczpospolitej*. Warszawa 2001.
- GASPARSKI P.: *Percepcja ryzyka związanego z decyzjami finansowymi*. „Przegląd Psychologiczny” 1992, nr 4.
- 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” 1998, nr 4.
- GIDDENS A.: *Living in a Post-Traditional Society*. In: U. BECK, A. GIDDENS, S. LASH: *Reflexive Modernization. Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order*. Cambridge 1994.
- 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.
- GORDON C.: *Governmental Rationality: an Introduction*. In: *The Foucault Effect: Studies in Governmentality*. Eds. G. BURCHELL, C. GORDON, P. MILLER. London 1991.
- GOSZCZYŃSKA M., TYSZKA T., SLOVIC P.: *Risk perception in Poland: A comparison with three other countries*. "Journal of Behavioral Decision Making" 1991, vol. 4.
- GOSZCZYŃSKA M., TYSZKA T.: *Co jest stałe, a co zmienne w spostrzeganiu ryzyka? Porównawcze badania percepcji ryzyka w Polsce i w innych krajach*. „Prakseologia” 1992, nr 3–4.
- 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” 1993, No. 1.
- 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" 1916, vol. 67.
- HARDIN R.: *The street-level epistemology of trust*. "Politics and Society" 1993, vol. 4(21).
- HARDIN R.: *Trust and Trustworthiness*. New York 2002.
- HARDIN R.: *Trust*. Cambridge 2006.
- HARDIN R.: *Trusting persons, trusting institutions*. In: *Strategy and Choice*. Ed. R. J. ZECKHAUSER. Cambridge, Mass. 1991.
- HARDIN R.: *Trustworthiness*. "Ethics" 1996, vol. 107.
- HARDIN R.: *Zaufanie*. Przeł. A. GRUBA. Warszawa 2009.
- HENSEL J.: *Burżuazja warszawska drugiej połowy XIX w. w świetle akt notarialnych*. Warszawa 1979.
- IHNATOWICZ I.: *Burżuazja warszawska*. Warszawa 1972.
- JASIECKI K.: *Elita biznesu w Polsce. Drugie narodziny kapitalizmu*. Warszawa 2002.
- JAŻWIŃSKA E.: *Przedsiębiorcy na tle innych grup społeczno-zawodowych w Polsce*. W: *Przedsiębiorcy jako grupa społeczna*. Red. E. JAŻWIŃSKA, A. ŻUK-IWANOWSKA. Zasoby sieci www.parp.gov.pl/files/74/81/93/przed_jako.pdf [data dostępu: 28.02.2008].
- KACZMAREK T.T.: *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*. Warszawa 2006.
- KACZMAREK T.T.: *Zarządzanie zdywersyfikowanym ryzykiem w świetle badań interdyscyplinarnych*. Warszawa 2003.
- KACZMAREK T.T.: *Zarządzanie ryzykiem handlowym, finansowym i produkcyjnym*. Gdańsk 2002.
- KACZYŃSKA E.: *Mieszkaństwo*. W: *Przemiany społeczne w Królestwie Polskim 1815–1864*. Red. W. KULA, J. LESKIEWICZOWA. Warszawa 1979.
- KACZYŃSKA E.: *O drobnomieszkaństwie ziem polskich w XIX i na początku XX wieku*. „Dzieje Najnowsze” 1976, nr 1.
- KAHNEMAN D.: *Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice*. In: *Les Prix Nobel 2002*. Ed. T. FRANGSMYR. Sztokholm 2003.
- KAMERSCHEN D.R., MC KENZIE R.B., NARDINELLI C.: *Ekonomia*. Przeł. P. KUROPATWIŃSKI, D. FILAR et al. Gdańsk 1991.
- KENDALL R.: *Zarządzanie ryzykiem dla menagerów. Praktyczne podejście do kontrolowania ryzyka*. Przeł. M. SIECZYK. Warszawa 2000.
- KIRZNER I.: *Konkurencja i przedsiębiorczość*. Przeł. K. ŚLEDZIŃSKI. Warszawa 2010.
- KLANDERMANNS B.: *Mobilization and Participation: Social Psychological Expansion of Resource Mobilization Theory*. "American Sociological Review" 1984, vol. 49.
- KNIGHT F.: *Risk, Uncertainty and Profit*. New York 1964.
- KOŁODZIEJCZYK R.: *Burżuazja polska XIX i XX wieku. Szkice historyczne*. Warszawa 1979.
- KOŁODZIEJCZYK R.: *Miasta, mieszkaństwo, burżuazja w Polsce XIX w. Szkice i rozprawy historyczne*. Warszawa 1979.
- KOWAL S.: *Drobnomieszkaństwo w Wielkopolsce i na Pomorzu w latach 1875–1914*. W: *Dzieje burżuazji w Polsce*. T. 3. Red. R. KOŁODZIEJCZYK. Wrocław 1983.

- KOWALSKA-GLIKMAN S.: *Drobnomieszczaństwo polskie XIX i XX w. w świetle badań historycznych*. W: *Drobnomieszczaństwo w strukturze i świadomości społecznej*. Red. Z. ZAGÓRSKI. „Acta Universitatis Wratislaviensis”, No 881. Wrocław 1988.
- KOWALSKA-GLIKMAN S.: *Pojęcie drobnomieszczaństwa i jego miejsce w strukturze społecznej*. W: *Dzieje Burżuazji w Polsce. Studia i materiały*. T. 2. Red. R. KOŁODZIEJCZYK. Wrocław 1980.
- KOWALSKA-GLIKMAN S.: *Warszawskie drobnomieszczaństwo – podatnicy opłaty klasycznej w połowie XIX w.* W: *Dzieje burżuazji w Polsce*. T. 3. Red. R. KOŁODZIEJCZYK. Wrocław 1983.
- 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.
- KRISTEVA J.: *Powers of Horror: an Essay on Abjection*. New York 1982.
- KROPIELNICKA A.: *Analiza ryzyka w controllingu*. „Bank i Kredyt” 1993, nr 7.
- KUBIK M., MACIEJEWSKI W., MORAWSKI L.: *Rynek, kondycja, wzrost. Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*. Warszawa 1997.
- KURCZEWSKI J.: *Od mieszczaństwa do klas średnich*. W: *Biznes i klasy średnie. Studia nad etosem*. Red. J. KURCZEWSKI, I. JAKUBOWSKA-BRANIECKA. Warszawa 1994.
- LESZKOWICZ-BACZYŃSKI J.: *Klasa średnia w Polsce? Sytuacja pracy – mentalność – wartości*. Zielona Góra 2007.
- LICHTENSTEIN S., SLOVIC P., FISCHHOFF B., LAYMAN M., COMBS B.: *Judged Frequency of Lethal Events*. “Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory” 1978, vol. 4.
- LIGHT I.H.: *Ethnic Enterprise in America*. Berkeley 1972.
- LIPKA A.: *Ryzyko personalne. Szanse i zagrożenia zarządzania zasobami ludzkimi*. Warszawa 2002.
- LOURY G.: *A Dynamic Theory of Racial Income Differences*. In: *Women, Minorities, and Employment Discrimination*. Eds. P.A. WALLACE, A. LEMUND. Lexington, Mass. 1977.
- LUHMANN N.: *The Differentiation of Society*. Trans. S. HOLMES, C. LARMORE. New York 1992.
- LUHMANN N.: *Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives*. In: *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Ed. D. GAMBETTA. Oxford 1988.
- LUHMANN N.: *Risk. A Sociological Theory*. New Brunswick 2005.
- LUHMANN N.: *Social Systems*. Trans. J. BEDNARZ, Jr., D. BAECKER. Stanford 1995.
- LUHMANN N.: *Trust and Power*. John Wiley & Sons. New York 1979.
- LUPTON D.: *Risk*. Oxon 1999.
- MASŁOW A.: *Motywacja i osobowość*. Przeł. J. RADZICKI. Warszawa 2006.
- MATUSZAK G.: *Szkic do portretu nowej klasy średniej w Polsce*. Łódź 1993.
- MAYNTZ R., HOLM K., HÜBNER P.: *Wprowadzenie do metod socjologii empirycznej*. Przeł. W. LIPNIK. Warszawa 1985.
- MC EACHERN W.A.: *Economics, A Contemporary Introduction*. Cincinnati 1991.
- MCCARTHY J.D., ZALD M.N.: *Resource Mobilization and Social Movements: A Political Theory*. “American Journal of Sociology” 1977, vol. 82.

- MILLS C.W.: *Białe kolnierzyki. Amerykańskie klasy średnie*. Przeł. P. GRAFF. Warszawa 1965.
- MISCHEL W.: *Toward a Cognitive Social Learning Reconceptualization of Personality*. "Psychological Review" 1973, vol. 80.
- MISZTAŁ B.A.: *Trust and Cooperation: The Democratic Public Sphere*. "Journal of Sociology" 2001, vol. 37(4).
- MISZTAŁ B.A.: *Trust in Modern Societies. The Search for the Bases of Social Order*. Cambridge 1996.
- MUSIOŁ L.: *Tychy: monografia historyczna*. Tychy 1939.
- NELIKIN D.: *Blunders in the Business of Risk*. „Nature” 1982, vol. 298.
- Nowoczesność jako doświadczenie*. Red. R. NYCZ, A. ZEIDLER-JANISZEWSKA. Kraków 2006.
- OPPENHEIM A.L.: *The Seafaring Merchants of Ur*. "Journal of the American Oriental Society" 1954, vol. 74.
- OTWAY H., COHEN J.J.: *Revealed Preferences: Comments on the STARR Benefit-Risk Relationship*. Laxenberg 1975.
- PERROW C.: *Normal Accidents: Living with High-Risk Technologies*. New York 1984.
- Pirecki K.: *Psychologiczne czynniki subiektywności percepcji i oceny ryzyka*. W: R. STUDENSKI: *Ryzyko i ryzykowanie*. Katowice 2004.
- POLESZCZUK J.: *Ryzyko a struktura społeczna*. W: *Oswajanie rzeczywistości. Między realnym socjalizmem a realną demokracją*. Red. M. MARODY. Warszawa 1996.
- PORTES A.: *Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology*. "Annual Reviews of Sociology" 1998, vol. 24.
- Psalterz 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.: *Samotna gra w kręgle*. Warszawa 2008.
- PUTNAM R.D.: *Bowling Alone: America's declining social capital*. "Journal of Democracy" 1995, vol. 1(6).
- PUTNAM R.D.: *Bowling Alone: The collapse and revival of American community*. New York 2000.
- PUTNAM R.: *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Przeł. J. SZACKI. Kraków 1995.
- RAHN W., BREM J.: *Individual – Level Evidence for Causes and Consequences of Social Capital*. "American Journal of Political Science" 1997, vol. 41.
- RATAJCZAK Z.: *Kontrowersje wokół pojęcia ryzyka. Źródła i konsekwencje*. W: *Zachowanie się w sytuacji ryzyka*. Red. R. STUDENSKI. Katowice 2004.
- RAYNER S.: *Cultural Theory and Risk Analysis*. In: *Social Theories of Risk*. Eds. S. KRIMSKY, D. GOLDING. Westport 1992.
- RAYNER S.: *Risk and Relativism in Science for Policy*. In: *The Social and Cultural Construction of Risk*. Eds. B.B. JOHNSON, V.T. COVELLO. Dordrecht 1987.
- RAYNER S.: *Risk Communication in the Search for Global Climate Management Strategy*. In: *Risk Communication*. Ed. H. JUNEGRMANN. Jülich 1988.
- RAYNER S.: *The Perception of Time and Space in Egalitarian Sects*. In: *Essays in the Sociology of Perception*. Ed. M. DOUGLAS. London 1982.

- RENN O.: *Concepts of Risk: A Classification*. In: *Social Theories of Risk*. Eds. S. KRIMSKY, D. GOLDING. Westport-London 1992.
- RENN O.: *Risikowahrenehmung – Psychologische Determinanten bei der intuitiven Erfassung und Bewertung von technischen Risiken*. In: *Risiko in der Industriegesellschaft*. Hrsg. G. HOSEMANN. Norymberga 1989.
- RIM Y.: *Who Are Risk-Takers in Decision Making?* "Personel Administration" 1966, vol. 29.
- ROGACZEWSKA M.: *O kulturze nieufności i polityce zaufania*. W: C. TRUTKOWSKI, S. MANDES: *Kapitał społeczny w małych miastach*. Warszawa 2005.
- RYAN T.: *Perceived risks associated with mental illness: Beyond homicide and suicide*. "Social Science and Medicine" 1998, vol. 46, issue 2.
- RYCHLIŃSKI S.: *Zależność procesów demokratyzacji kultury od dynamiki społecznej*. W: S. RYCHLIŃSKI: *Wybór pism*. Warszawa 1976.
- Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*. Red. J. GARDAWSKI. Warszawa 2013.
- SANDERS M.S., PEAY M.: *Human Factors in Mining*. Pittsburg 1988.
- 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*. In: *The Risk Society and Beyond. Critical Issues for Social Theory*. Eds. B. ADAM, U. BECK, J. VAN LOON. London-Thousand Oaks-New Delhi 2000.
- 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.
- SLOVIC P., FISCHHOFF B., LICHTENSTEIN S.: *Facts and Fears: Understanding Perceived Risk*. In: *Social Risk Assessment: How Safe Is Safe Enough?* Eds. R.C. SCHWING, W.A. ALBERS. New York 1980.
- SLOVIC P., FISCHHOFF B., LICHTENSTEIN S.: *Why study risk perception?* "Risk Analysis" 1982, vol. 2.
- SLOVIC P., MACGREGOR D., KRAUS N.N.: *Perception of Risk from Automobile Safety Defects*. „Accident Analysis and Prevention” 1987, vol. 19.
- SLOVIC P.: *Perception of Risk*. "Science" 1987, vol. 236.
- SLOVIC P.: *Perception of Risk: Reflection on the Psychometric Paradigm*. In: *Social Theories of Risk*. Eds. S. KRIMSKY, D. GOLDING. Westport 1992.
- SŁODCZYK A.: *Zarządzanie ryzykiem w procesie decyzyjnym*. Referat wygłoszony na Ósmym Seminarium Diagnostyki Nawierzchni Szynowych. Gdańsk-Jurata 2006.
- Słownik języka polskiego*. T. 1. Red. M. SZYMCAK. Warszawa 1998.
- SOKOŁOWSKA J.: *Rozumienie ryzyka w psychologii*. „Przegląd Socjologiczny” 1984, nr 3.
- STARR C.: *Social Benefits versus Technological Risk: What Is Our Society Willing to Pay for Safety?* "Science" 1969, vol. 165.
- STIVERS R.: *Culture of Cynicism*. Oxford 1994.
- STROJNA E.: *Porównanie podejmowania decyzji w sytuacjach ryzykownych o różnych źródłach niepewności: losowym i sprawnościowym*. „Studia Psychologiczne” 1974, nr 13.
- STUDENSKI R.: *Ryzyko i ryzykowanie*. Katowice 2004.
- SWADŹBA U., SWADŹBA S.: *Tychy. Monografia miasta*. Katowice 1987.

- SZCZEPAŃSKI J.: *Zmiany w strukturze klasowej społeczeństwa polskiego*. W: *Przemiany społeczne w Polsce ludowej*. Red. A. SARAPATA. Warszawa 1965.
- SZTOMPKA P.: *Introduzione alla teoria della fiducia*. In: *Multiculturalismo e Democrazia*. Ed. F. CRESPI, R. SEGATORI. Roma 1996.
- SZTOMPKA P.: *Komentarz autora do recenzji*. „Studia Socjologiczne” 2001, nr 2(161).
- SZTOMPKA P.: *Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych: zaufanie, lojalność, solidarność*. „Studia Socjologiczne” 1997, nr 4.
- SZTOMPKA P.: *La fiducia nelle società post-comuniste*. Messyna 1996.
- SZTOMPKA P.: *Mistrusting Civility: Predicament of a Post-Communist Society*. In: *Real Civil Societies*. Ed. J.C. ALEXANDER. London 1998.
- SZTOMPKA P.: *New Perspectives on Trust*. “American Journal of Sociology” 2006, vol. 3(112).
- SZTOMPKA P.: *Trust in Science: Robert K. Merton's Inspirations*. “Journal of Classical Sociology” 2007, vol. 2(7).
- SZTOMPKA P.: *Prolegomena do teorii zaufania*. W: *Idee a urządzanie świata społeczne-go. 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.: *Trust and Emerging Democracy: Lessons from Poland*. “International Sociology” 1996, vol. 1(11).
- SZTOMPKA P.: *Trust in a Globalizing Society*. In: *Cultural Change, Social Problems and Knowledge Society*. Eds. C. MARCUELLO, J.L. FANDOS. Saragossa 2006.
- SZTOMPKA P.: *Trust, Distrust and Two Dilemmas of Democracy*. “European Journal of Social Theory” 1998, vol. 1.
- SZTOMPKA P.: *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge 1999.
- SZTOMPKA P.: *Trust: Cognition, Expectation, Action*. “Archives Europeennes de Sociologie” 2005, vol. 3(46).
- SZTOMPKA P.: *Vertrauen: Die Fehlende Ressource in der Postkommunistischen Gesellschaft*. “Koelner Zeitschrift für Soziologie und Socialpsychologie”. Sonderheft 1995, Nr. 35: *Politische Institutionen in Wandel*. Hrsg. B. NEDELMANN.
- SZTOMPKA P.: *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków 2007.
- TEIGEN K.H., BRUN W., SLOVIC P.: *Societal Risk as Seen by a Norwegian Public*. “Journal of Behavioral Decision Making” 1988, vol. 1.
- The Social and Cultural Construction of Risk*. Eds. B.B. JOHNSON, V.T. COVELLO. Dordrecht 1987.
- THOMPSON M., WILDAVSKY A.: *Cultural Theory*. Boulder 1991.
- THOMPSON M.: *A Three Dimensional Model oraz The Problem of the Centre*. In: *Essays in the Sociology of Perception*. Ed. M. DOUGLAS. London 1982.
- THOMPSON M.: *Aesthetics of Risk: Culture or Context*. In: *Social Risk Assessment: How Safe Is Safe Enough?* Eds. R.C. SCHWING, W.A. ALBERS. New York 1980.
- THOMPSON M.: *An Outline of the Cultural Theory of Risk*. Materiały IIASA. Laxenburg 1980.
- THUNEN J.H.: *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationaleconomie*. Jena 1921 (Pierwsze wydanie: 1842).

- TILLY CH.: *Trust and Rule*. Cambridge 2005.
- TOCQUEVILLE DE A.: *O demokracji w Ameryce*. Przeł. M. KRÓL. Kraków 1996.
- TREMBACZOWSKI Ł.: *Nowoczesność-ponowoczesność. Społeczeństwo Obywatelskie w Europie Środkowej i Wschodniej*. Nałęczów 13–15 maja 2007.
- Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Ed. D. GAMBETTA. Basil Blackwell 1988.
- TURNER J. H.: *Struktura teorii socjologicznej*. Wyd. nowe. Przeł. A. MANTERYS i in. Warszawa 2004.
- TVERSKY A., KAHNEMAN D., SLOVIC P.: *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York 1982.
- TVERSKY A., KAHNEMAN D.: *Availability: a Heuristic for Judging Frequency and Probability*. "Cognitive Psychology" 1973, vol. 5.
- TVERSKY A., KAHNEMAN D.: *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. "Science" 1974, vol. 185.
- TVERSKY A., KAHNEMAN D.: *On the Psychology of Prediction*. "Psychological Review" 1973, vol. 80.
- TVERSKY A., KAHNEMAN D.: *Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk*. "Econometrica" 1979, vol. 47.
- TVERSKY A., KAHNEMAN D.: *The Framing of Decision and the Psychology of Choice*. "Science" 1981, vol. 185.
- 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.
- USLANER E.: *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge 2002.
- VLEK Ch., STALLEN P.J.: *Rational and Personal Aspects of Risk*. "Acta Psychologica" 1980, vol. 34.
- WALESA CZ.: *Podejmowanie ryzyka przez dzieci i młodzież: badania rozwojowe*. Lublin 1988.
- WALESA CZ.: *Children's Approaches to Chance and Skill-Dependent Risk*. "Polish Psychological Bulletin" 1975, No. 6.
- WEBER E.U., MILLMAN R.: *Perceived Risk Attitudes: Relating Risk Perception to Risky Choice*. "Management Science" 1997, vol. 43.
- WEBER M.: *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Przeł. D. LA-CHOWSKA. Warszawa 2002.
- WEISTEIN N.H.: *Tracing Care: Understanding and Encouraging Self-Protective Behavior*. Cambridge 1998.
- WESOŁOWSKI W.: *Inteligencję w mieszczaństwo przemienić?* „Kultura i Społeczeństwo” 1994, nr 1.
- WILDAVSKY A.: *Why self-interest means less outside of social context*. "Journal of Theoretical Politics" 1994, vol. 62.
- WILSON J.Q.: *The Moral Sense*. New York 1993.
- WRIGHT E.O.: *Class, Crisis and the State*. London 1978.

- ZACHER L.W.: *Socjologia ryzyka. Próba nowej subdyscypliny*. W: *Spółeczeństwo a ryzyko. Multidyscyplinarne studia o człowieku i społeczeństwie w sytuacji niepewności i zagrożenia*. Red. L.W. ZACHER, A. KIEPAS. Warszawa–Katowice 1994.
- ZAGÓRSKI Z.: *Skład i miejsce drobnomieszczactwa w strukturze społecznej współczesnej Polski*. W: *Drobnomieszczactwo w strukturze i świadomości społecznej*. Red. Z. ZAGÓRSKI. "Acta Universitatis Wratislaviensis" nr 881. Wrocław 1988.
- ZALEŚKIEWICZ T.: *Wymiary percepcji ryzyka w inwestowaniu pieniędzy*. „Czasopismo Psychologiczne” 1996, nr 3.
- ZIENKOWSKA K.: *Sławetni i urodzeni. Ruch polityczny mieszczaństwa w obie Sejmu Czteroletniego*. Warszawa 1976.
- ZIÓŁKOWSKI M.: *Osobowość w świecie niepewności i ryzyka*. W: *Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości i więzi społeczne czasów transformacji*. Red. P. SZTOMPKA. Warszawa 1999.
- ZUKOWSKI R.: *Social Capital and Challenges of Developement in Latin America and East Central Europe*. Warszawa 2007.
- ŻARNOWSKI J.: *Spółeczeństwo Drugiej Rzeczypospolitej 1918–1939*. Warszawa 1973.

Raporty online:

http://pkpplewiatan.pl/dla_mediow/informacje_prasowe/1/_files/2011_12/Raport_MSP.pdf. [data dostępu: 12.07.2015].

http://www.senat.gov.pl/gfx/senat/userfiles/_public/k8/senat/zespoły/msp/120522.pdf. [data dostępu: 12.07.2015].

STARCZEWSKA-KRZYSZTOSZEK M.: *Raport. Mocne i słabe strony MŚP. Ujęcie według klas wielkości*. http://konfederacjalewiatan.pl/legislacja/wydawnictwa/_files/publikacje/Raport_MPS_wg_KLAS_WIELKOSCI_2903_FIN.pdf. [data dostępu: 12.07.2015].

Aneks. Kwestionariusz wywiadu

RYZIKO 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. <i>Proszę wpisać obok pozycji 1, 2, 3 wg hierarchii ważności.</i> 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. <i>Proszę wpisać sens wypowiedzi (nazwy zawodów).</i> 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	<p>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.</p> <p>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</p> <table border="1" data-bbox="258 620 1083 693"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td> </tr> <tr> <td>...</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td><td>...</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	2	3	4	5	6	7	8	9											
...											
Pyt. 6	<p>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.</p> <p>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 trwałe uszczerbek na zdrowiu j) awaria oczyszczalni ścieków</p> <table border="1" data-bbox="262 1166 1072 1239"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td> </tr> <tr> <td>...</td><td>...</td><td>...</td> </tr> </table>	1	2	3												
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
Prawniki	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

<p>Pyt. 11</p>	<p>Opinie których z poniższych instytucji uważa Pan(i) za wiarygodne? <i>Proszę zakreślić wybrane przez respondenta odpowiedzi. Odpowiedzi nie czytamy, zakreślamy odpowiedź respondenta. Jeśli respondent nie udzieli rozstrzygającej odpowiedzi proponujemy mu odpowiedzi jak w tabeli.</i></p> <table border="1" data-bbox="249 327 1089 928"> <thead> <tr> <th></th> <th>Wiarygodne</th> <th>Niewiarygodne</th> <th>Trudno powiedzieć</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Sąd</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Policja</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>NIK</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Agencja przyznająca certyfikaty ISO</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Uniwersytet</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Organizacje konsumenckie</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Rzecznik Praw Obywatelskich</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Trybunał Konstytucyjny</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>ONZ</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Trybunał Praw Człowieka w Strasburgu</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Instytut Ochrony Konkurencji i Konsumenta</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table>		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
	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																																														
<p>Pyt. 12</p>	<p>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</p>																																																

	<p>Potrzeba nam teraz kogoś, kto silną ręką zaprowadzi porządek.</p> <p>a) Zgadzam się b) Nie zgadzam się c) Trudno powiedzieć</p> <p>Tylko pomoc Unii Europejskiej może poprawić sytuację w Polsce.</p> <p>a) Zgadzam się b) Nie zgadzam się c) Trudno powiedzieć</p>
Pyt. 13	<p>Czy ufa Pan(i) politykom, że będą działali dla dobra społeczeństwa i kraju?</p> <p>a) Całkowicie ufam b) Ufam c) Trochę ufam, a trochę nie ufam d) Nie ufam e) Zdecydowanie nie ufam f) Trudno powiedzieć</p>
Pyt. 14	<p>Czy ma Pan(i) zaufanie do systemu prawnego w naszym kraju?</p> <p>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</p>
Pyt. 15	<p>Czy ma Pan(i) zaufanie do systemu bankowego?</p> <p>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</p>
Pyt. 16	<p>W jakiej walucie gromadzi Pan(i) oszczędności?</p> <p>.....</p>
Pyt. 17	<p>W jakiej walucie zaciąga Pan(i) kredyty?</p> <p>.....</p>
Pyt. 18	<p>Czy ma Pan(i) zaufanie do systemu rynkowego?</p> <p>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</p>
Pyt. 19	<p>Jaki sprzęt techniczny jest kluczowy dla działalności Pana(i) firmy?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

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. <i>Przedstawić kartę respondenta nr 5.</i>

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	Nagle
Zwyczajne	1	2	3	4	5	6	7	Przeróżające
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

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 straty; 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) męczyzna 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!

Lukasz Trembaczowski

Trust and Risk in the Entrepreneurial Experience

Summary

The main theoretical framework for the following monograph has been built around the two titular concepts: trust and risk. Due to the lack of a coherent methodology which connects the two, each concept will be discussed in greater detail in a separate chapter, which will contain a thorough overview of the major conceptions of trust and risk. This overview, in turn, will be summed up with an analysis of the mutual relationship between the two, in order to conclude that trust and risk appear to be antithetical in the *praxis* of the experience of a social agent.

The primary subject of the study has been the way trust and risk are experienced by entrepreneurs. The choice of this particular group has been dictated by the fact that it constitutes a distinctive research “laboratory,” which combines the problems connected with engaging in business activity with the everyday dilemmas experienced by individual subjects across society.

The empirical part of the monograph, apart from conceptualizing and operationalizing the analyzed issues, consists of two parts devoted to trust and risk respectively. The primary research elaborated upon in this monograph was conducted in two parts, in 2007 and 2013. The two years differ significantly when it comes to the economic situation, since 2007 can be regarded as the height of the market boom connected with Poland’s entry into the European Union, while 2013 can be regarded, *per analogiam*, as the height of the market slump due to the economic crisis that started in 2008 and belatedly affected also the Polish economy. In both years, the research was conducted in Tychy, even though it did not follow the panel research structure, among randomly selected entrepreneurs who employed at least one person.

In the chapter devoted to trust, the research has been conducted on the basis of Piotr Sztopka’s theory of trust. The main aspects which have been analyzed include the question of the objects of personal, positional, institutional, procedural, and systemic trust. Moreover, the author searches for immanent and contextual criteria of evaluating trustworthiness in relation to efficiency, axiological, and fiduciary expectations, as well as functional trust substitutes. The comparative study of research results from both years allows to determine the range of variability of these components of trust.

The part of research devoted to risk is, in turn, based on the psychometric and axiomatic paradigm of the psychological theory of risk. However, changes have been made when it comes to the assessment and the list of risks presented to the respondents, which was constructed on the basis of Marek Ziółkowski’s hierarchy of threats and supplemented with risks which appear in the conception of risk management. On the basis of factor analysis, in both cases, the author has differentiated three main explanatory factors which bear similar characteristics and consist of similar components. Therefore, it can be concluded that the structure of risk perception among entrepreneurs is stable. Moreover, it is possible to observe the changes in perception of the particular risks within the factor space. Comparing the results of the estimated level of risk with the use of the axiomatic paradigm, extended to include the controllability dimension, allows to, on

the one hand, observe the similarities between the risk profile of the particular risks, assessed on the basis of the axiomatic approach with the added controllability factor, and, on the other hand, facilitates the observation of the shifts in the rankings of business risks while maintaining the risk assessment of private risks.

Lukasz Trembaczowski

Vertrauen und Risiko nach Erfahrung der Unternehmer

Zusammenfassung

Theoretische Ebene der vorliegenden Monografie bezieht sich hauptsächlich auf die in dem Titel angedeuteten Probleme: Vertrauen und Risiko. Da es keine kohärente Theorie gibt, die beiden Probleme ganzheitlich zu betrachten, wird die jedem von ihnen gewidmete Theorie in einem separaten Kapitel erörtert, das eine Übersicht über die meisten und wichtigsten Theorien von Vertrauen und Risiko beinhaltet. Zum Abschluss der Erwägungen untersucht man die Wechselwirkung von den beiden Kategorien und gelangt zum Schluss, dass Vertrauen und Risiko, was die Erfahrungen der gesellschaftlichen Akteure bestätigen, in der Praxis gegensätzlich sind.

Zum Gegenstand der Forschungen wurde die Art und Weise, auf welche die Unternehmer das Vertrauen und das Risiko erfahren. Die Wahl fiel auf diese Kategorien, weil sie ein spezifisches „Forschungslabor“ darstellen, das das Unternehmensmanagement betreffende Problematik mit alltäglichen Dilemmata jedes Menschen verbindet.

Der empirische Teil der Monografie umfasst, neben der Konzeptualisierung und Operationalisierung der Forschungsthematik, die entsprechend: dem Vertrauen und dem Risiko gewidmeten Teile. Die hier geschilderten Forschungen wurden in zwei Auflagen im Jahre 2007 und 2013 durchgeführt. Die wirtschaftliche Situation in den Jahren war ganz unterschiedlich: 2007 war zwar in Folge des Beitritts Polens an Europäische Union ein Gipfelpunkt des Wirtschaftsbooms, 2013 dagegen gab es eine Baisse, die durch die Wirtschaftskrise vom 2008 verursacht wurde und nach einer gewissen Zeit auch polnische Wirtschaft betroffen hat. Das waren keine Meinungsforschungen, doch die beiden Auflagen fanden in Tychy im Kreise von ausgelosten, mindestens einen Arbeiter beschäftigenden Unternehmern statt.

Die dem Vertrauen gewidmeten Forschungen basierten auf der von Piotr Sztompka entwickelten Vertrauensstheorie. Die wichtigsten hier zu untersuchten Komponente waren: Objekte des persönlichen, institutionellen, prozeduralen, systemhaften und des mit gesellschaftlicher Lage verbundenen Vertrauens. Gesucht wurden auch immanente und kontextuelle Kriterien der Beurteilung von der Glaubwürdigkeit in Bezug auf Effizienzerwartungen, Treuhanderwartungen, axiologische Erwartungen als auch funktionale Vertrauenssubstitute. Die Gegenüberstellung von den Ergebnissen der beiden Forschungsaufgaben erlaubt, den Wechselhaftigkeitsbereich der Vertrauenskomponente zu bestimmen.

Die dem Risiko gewidmeten Forschungen beruhten auf psychometrischem und axiomatischem Paradigma der psychologischen Theorie von der Risikowahrnehmung. Geändert wurden aber der Beurteilungsausmaß und die Liste der den Befragten bewusst gemachten Bedrohungen; diese Liste entstand aufgrund der Bedrohungshierarchie von Marek Ziółkowski und wurde um die dem Konzept von Risikoverwaltung entnommenen Bedrohungen ergänzt. Mittels der Faktorenanalyse wurden in den beiden Forschungsaufgaben drei erläuternde Hauptfaktoren mit sehr ähnlichen: Charakteristik und Bestandteilen spezifiziert. So darf die Struktur der Risikowahrnehmung von Unternehmern als stabil betrachtet werden. Im Faktorenbereich lassen sich

gewisse Änderungen in der Perzeption von den einzelnen Bedrohungen feststellen. Der Vergleich von den Ergebnissen des mittels des axiomatischen Paradigmas und des um Überprüfbarkeitsausmaß erweiterten Paradigmas zu eingeschätzten Risikoausmaß lässt einerseits die nach der im Bereich der Überprüfbarkeit modifizierte, axiomatische Betrachtungsweise bestimmten Ähnlichkeiten der Wagnisprofile von den einzelnen Bedrohungen zu beobachten, und andererseits die Verschiebungen in der Reihenfolge der Bedrohungen seitens der Geschäftssphäre bei Unveränderlichkeit der Risikobeurteilung seitens der Privatsphäre verfolgen.

Spis tabel

Tabela 1.	Długość funkcjonowania badanych firm na rynku w kolejnych edycjach badania	154
Tabela 2.	Cechy obiektu zaufania wpływające na szacowanie wiarygodności	182
Tabela 3.	Cechy sytuacji wpływające na szacowanie wiarygodności	183
Tabela 4.	Macierz składowych rotowanych z badań w 2007 r.	195
Tabela 5.	Macierz składowych rotowanych z badań w 2013 r.	197
Tabela 6.	Wielkość spostrzeganego ryzyka ze względu na wielkość możliwych strat i prawdopodobieństwo niepowodzenia	210
Tabela 7.	Spostrzeganie ryzyka ze względu na wielkość możliwych strat, prawdopodobieństwo niepowodzenia i kontrolę sytuacji	214
Tabela 8.	Rozkład średnich wartości indeksu ze względu na płeć	218
Tabela 9.	Rozkład średnich wartości indeksu ze względu na wiek	220
Tabela 10.	Rozkład średnich wartości indeksu ze względu na wykształcenie	224

Spis wykresów

Wykres 1. Branża i rodzaj działalności	155
Wykres 2. Zaufanie osobiste	159
Wykres 3. Średnie oceny zaufania pozycyjnego	161
Wykres 4. Średnie oceny zaufania instytucjonalnego	164
Wykres 5. Zaufanie proceduralne	166
Wykres 6. Zaufanie do polityków	167
Wykres 7. Zaufanie do systemu prawnego	168
Wykres 8. Zaufanie do systemu bankowego	169
Wykres 9. Zaufanie do systemu rynkowego	170
Wykres 10. Ocena instytucji uwiarygodniających	172
Wykres 11. Oczekiwania wobec przyjaciela	174
Wykres 12. Oczekiwania wobec lekarza	175
Wykres 13. Oczekiwania wobec prawnika	176
Wykres 14. Oczekiwania wobec partnera w interesach	177
Wykres 15. Oczekiwania wobec podwładnego	179
Wykres 16. Funkcjonalne substytuty zaufania	186
Wklejki:	
Wykres 17. Lokalizacja zagrożeń w przestrzeni ryzyka wyznaczonej przez czynniki zasięgu ryzyka i wzbudzanego lęku	
Wykres 18. Lokalizacja zagrożeń w przestrzeni ryzyka wyznaczonej przez czynniki nieznanego ryzyka i wzbudzanego lęku	
Wykres 19. Lokalizacja zagrożeń w przestrzeni ryzyka wyznaczonej przez czynniki nieznanego ryzyka i ryzyka o dużym zasięgu	

Spis treści

Wstęp	5
-----------------	---

Rozdział 1

Teoretyczne aspekty ryzyka

1.1. Ryzyko a nauki społeczne: stanowiska różnych dyscyplin naukowych	13
1.1.1. Kształtowanie się pojęcia ryzyka	13
1.1.2. Problem ryzyka w ujęciu różnych dyscyplin	15
1.2. Ryzyko w ujęciu teorii psychologicznej	20
1.2.1. Percepcja ryzyka w ujęciu Ryszarda Studenskiego	22
1.2.2. Krytyka psychologicznej teorii ryzyka	30
1.3. Kulturowa teoria ryzyka	32
1.3.1. Nieczystość i granice a ryzyko	32
1.3.2. Siatka i grupa	34
1.3.3. Krytyka kulturowej teorii ryzyka i argumenty na rzecz jej obrony	38
1.4. Społeczeństwo ryzyka w dobie późnej nowoczesności	40
1.4.1. Anthony Giddens – ryzyko a późna nowoczesność	41
1.4.2. Ulricha Becka koncepcja społeczeństwa ryzyka	44
1.4.3. Podobieństwa i różnice stanowisk Anthony'ego Giddensa i Ulricha Becka	48
1.5. Funkcjonalistyczno-systemowa teoria ryzyka Niklasa Luhmanna	48
1.6. Konstruktivistyczna koncepcja ryzyka	53

Rozdział 2

Socjologiczne teorie zaufania

2.1. Zaufanie a nauki społeczne: przegląd wybranych stanowisk teoretycznych	57
2.2. Współczesne socjologiczne teorie zaufania	59
2.3. Zaufanie w ujęciu teorii racjonalnego wyboru	62
2.4. Zaufanie w ujęciu teorii kapitału społecznego	66
2.4.1. Zaufanie w teorii kapitału społecznego Roberta D. Putnama	67
2.4.2. Zaufanie a kapitał społeczny w koncepcji Francisa Fukuyamy	70
2.5. Zaufanie w późnej nowoczesności	72
2.6. Socjologiczna teoria zaufania Piotra Sztompki	77

2.6.1. Definicja zaufania	78
2.6.2. Rodzaje zaufania	79
2.6.3. Oczekiwania towarzyszące zaufaniu	81
2.6.4. Szacowanie wiarygodności	84
2.6.5 „Stawanie się” kultury zaufania	89
2.6.6. Funkcje zaufania i funkcjonalne substytuty zaufania	90
2.7. Ryzyko i zaufanie – koncepcje i zależności	91
2.7.1. Przeciwnieństwo zaufania	91
2.7.2. Zaufanie a ryzyko	93

Rozdział 3

Miejsce i rola przedsiębiorców w społeczeństwie

3.1. Kształtowanie się warstwy prywatnych przedsiębiorców na przestrzeni dziejów	97
3.1.1. Okres zaborów	99
3.1.2. Dwudziestolecie międzywojenne	101
3.1.3. II wojna światowa	103
3.1.4. Okres PRL-u	103
3.1.5. Okres przełomu i lata 90.	108
3.1.6. Konsolidacja i kryzys	113
3.2. Wieloznaczność pojęcia „przedsiębiorca”	115
3.3. Przedsiębiorcy w strukturze społecznej	122

Rozdział 4

Zarys koncepcji badawczej i metodologia badań

4.1. Cele i problemy badania	125
4.1.1. Określenie definicji przedsiębiorcy	126
4.1.2. Wybór miejsca realizacji badań	127
4.1.3. Pytania badawcze	128
4.1.4. Problematyka badań i przyjęte wskaźniki	133
4.1.5. Indeksowanie	147
4.1.6. Cechy podmiotowe a postrzegana wielkość ryzyka	148
4.2. Organizacja i przebieg badań	149
4.2.1. Dobór próby badawczej	149
4.2.2. Metody, techniki badań i narzędzia badawcze	151
4.3. Struktura badanej populacji	152

Rozdział 5

Analiza wyników badań dotyczących zaufania

5.1. Obiekty zaufania	157
5.1.1. Zaufanie uogólnione	157
5.1.2. Zaufanie osobiste	158
5.1.3. Zaufanie pozycyjne	159

5.1.4. Zaufanie instytucjonalne	162
5.1.5. Zaufanie proceduralne	165
5.1.6. Zaufanie systemowe	168
5.2. Wtórne obiekty zaufania	171
5.3. Oczekiwania wobec partnera zaufania	173
5.4. Kryteria szacowania wiarygodności	181
5.4.1. Kryteria immanentne szacowania wiarygodności	181
5.4.2. Pośrednie kryteria szacowania wiarygodności	183
5.5. Funkcjonalne substytuty zaufania	185
5.6. Podsumowanie	191

Rozdział 6

Analiza wyników badań dotyczących ryzyka

6.1. Czynniki zagrożeń wpływające na spostrzeżenie ryzyka	195
6.1.1. Procedura badania	195
6.2. Wielkość spostrzeganego ryzyka z uwzględnieniem czynników sytuacyjnych	210
6.2.1. Wielkość spostrzeganego ryzyka ze względu na wielkość możliwych strat i prawdopodobieństwo niepowodzenia	210
6.2.2. Postrzegana ryzykowność zagrożeń w paradygmacie klasycznym uzupełnionym o kontrolowalność	215
6.3. Wpływ cech podmiotowych na spostrzeganie ryzyko	218
6.3.1. Płeć a spostrzeganie ryzyko	219
6.3.2. Wiek a spostrzeganie ryzyko	221
6.3.3. Wykształcenie a spostrzeganie ryzyko	225
6.4. Podsumowanie.	227

Zakończenie	231
------------------------------	------------

Bibliografia	235
-------------------------------	------------

Aneks. Kwestionariusz wywiadu	247
------------------------------------------------	------------

Summary	261
-------------------	-----

Zusammenfassung	263
---------------------------	-----

Spis tabel	265
----------------------	-----

Spis wykresów	267
-------------------------	-----

Redakcja: Ada Grzelewska
Projekt okładki: Mariusz Bieniek
Korekta: Lidia Szumigala
Łamanie: Alicja Załęcka

Copyright © 2016 by
Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego
Wszelkie prawa zastrzeżone

ISSN 0208-6336
ISBN 978-83-8012-996-2
(wersja drukowana)
ISBN 978-83-8012-997-9
(wersja elektroniczna)

Wydawca
Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego
ul. Bankowa 12B, 40-007 Katowice
www.wydawnictwo.us.edu.pl
e-mail: wydawus@us.edu.pl

Wydanie I. Ark. druk. 17,0 + wklejki. Ark. wyd. 19,0.
Papier offset. kl. III, 90 g Cena 22 zł (+ VAT)

Druk i oprawa:
„TOTEM.COM.PL Sp. z o.o.” Sp.K.
ul. Jacewska 89, 88-100 Inowrocław



ŁUKASZ TREMBACZOWSKI

Socjolog, adiunkt w Zakładzie Socjologii Organizacji, Gospodarki i Metodologii Badań Instytutu Socjologii Uniwersytetu Śląskiego. Jego zainteresowania badawcze obejmują socjologię gospodarki, społeczną teorię ryzyka i zaufania oraz socjologię sztuki. Autor szeregu artykułów poświęconych problematyce zaufania i ryzyka oraz współautor trzech książek. Kierował projektem *Zatrudniam elastycznie* oraz brał udział w kilku innych, m.in.: *Region przemysłowy jako region uczący się – socjologiczne uwarunkowania przekształceń na przykładzie województwa śląskiego* i *Klasyfikowanie, wartościowanie, uzasadnianie. Praktyki symboliczne pracowników socjalnych*. Ostatnio wraz z Andrzejem Niesporkiem i Tomaszem Warczokiem opublikował książkę *Granice symboliczne. Studium praktyk kulturowych na przykładzie działań zawodowych pracowników socjalnych*.

Czy przedsiębiorcy są bardziej nieufni niż inne grupy społeczne? Komu ufają najbardziej? Jak oceniają ryzyko? Czy w czasie kryzysu ryzyko faktycznie jawi im się jako większe? Na te i inne pytania odpowiadają opisane w tej książce badania doktora Łukasza Trembaczowskiego, realizowane porównawczo przed pojawieniem się i w trakcie trwania kryzysu gospodarczego. Autor, zestawiając wyniki badań, bazuje na koncepcji zaufania Piotra Sztompki oraz opiera się na paradygmacie psychometrycznym badań nad ryzykiem, który modyfikuje pod kątem socjologicznym. Prowadzi to do konceptualnego przeciwstawienia tych wyników, ale też wykazania podobieństw analitycznych, a jednocześnie wskazuje na potrzebę stworzenia spójnej teorii łączącej problematykę zaufania i ryzyka.

Więcej o książce



CENA 22 ZŁ
(+ VAT)

ISSN 0208-6336
ISBN 978-83-8012-996-2