

Konceptualne pasożyty czy platformy do dyskusji?

Recenzja książki Jacka Tittenbruna
*Kolonizacja nauki i świata przez kapitał. Teoria
światów równoległych w wydaniu socjologii wiedzy,*
Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2014, ss. 263

Na rynku wydawniczym znajdziemy bardzo wiele publikacji poświęconych szeroko rozumianym procesom zmian¹. Ich autorzy, zastanawiając się nad rolą różnych zasobów (indywidualnych, instytucjonalnych) w rozwoju gospodarczym, zadają pytanie, w jakim stopniu stanowią one barierę, a w jakim źródło dokonywanych przekształceń. Odpowiedzi bywają różne i ulegają zmianie w zależności od fragmentu rzeczywistości, który podlega oglądowi badacza, okresowi poddawanemu ocenie czy też dyscyplinie nauki, którą reprezentuje. Ekonomiści piszą np. o „zlepku populistycznych wyobrażeń o gospodarce, które mają istotny wpływ na postawy i zachowania wielu ludzi i ich organizacji”, a także o utracie prestiżu przez te grupy, których obecność powinna być szczególnie ważna w gospodarce kapitalistycznej (przemysłowców, kupców czy bankierów)². Konsekwencją tych procesów było pojawienie się „mało spójnej kombinacji postaw i wyobrażeń dominujących w polskim społeczeństwie”, tj.:

- 1) pozytywnego stosunku do gospodarki rynkowej, połączonego z przekonaniem o istnieniu obowiązku opieki państwa w stosunku do wszystkich obywateli;
- 2) łączenia nierealistycznych oczekiwań wobec państwa z jednoczesnym brakiem szacunku dla jego przedstawicieli (administracja) i obowiązujących przepisów prawa;

¹ Zob. np. J. Beksiak, T. Gruszecki, U. Grzełońska, J. Papuzińska, D. Żochowski, *Gospodarka Polska w XX wieku. Eseje historyczno-ekonomiczne*, Wydawnictwo Literatura, Łódź 2003; *Buddenbrookowie czy piraci. Polscy przedsiębiorcy okresu głębokich przemian*, red. G. Skąpska, Universitas, Kraków 2003.

² J. Beksiak, T. Gruszecki, U. Grzełońska, J. Papuzińska, D. Żochowski, op.cit., s. 154.

- 3) braku szacunku dla zasad konkurencji rynkowej; przykładem jest nagłaśniany przez media konflikt pomiędzy przedsiębiorcami prywatnymi, domagającymi się dla siebie gwarancji państwa w sporze z przedstawicielami hipermarketów;
- 4) przekonania, że otwarta na świat gospodarka nie sprzyja rozwojowi naszego kraju, czemu towarzyszył wzrost postaw ksenofobicznych i antyglobalizm.

Początki procesu transformacji oznaczały konieczność ukształtowania innych niż dotychczasowe postaw, zbudowania nowych instytucji, odmiennych sposobów regulacji i zarządzania itp. I o ile stosunkowo dobrze były rozeznane związki pomiędzy systemem regulacji i systemem instytucjonalnym, o tyle wiedza na temat społecznych mechanizmów funkcjonowania gospodarki była raczej niewielka. Inaczej niż ekonomiści na problematykę zmian patrzyli socjologowie. Wychodząc od podobnych pytań o źródła i bariery zmian, większy nacisk kładli na rolę działania indywidualnego, indywidualnych motywacji z jednej strony i czynników kulturowych – z drugiej. Stawiali pytania o zasoby i bariery tkwiące w ludziach, w istniejącej kulturze oraz instytucjach istotnych dla przebiegu procesu transformacji i kształtu nowej gospodarki.

Podczas analizy tych procesów często odwoływali się do tradycji socjologii rozumiejącej M. Webera i tych koncepcji, w których kładzie się nacisk na kwestie indywidualnych recept postępowania, znaczeń i interpretacji nadawanych instytucjom, procesom i zjawiskom społecznym zakorzenionym w świecie osobistych doświadczeń oraz w tradycji czy też w głębokich strukturach myślenia i działania³. Służyły temu m.in. pytania o istniejące kanony pojęć związanych z gospodarką kapitalistyczną – na ile dostarczają one usprawiedliwień i uzasadnień dla podejmowanych działań społecznych, a także o rolę tradycji, szczególnie podstawowych grup społecznych, w których są zakorzenione społeczne stereotypy i wyobrażenia na temat źródeł biedy oraz bogactwa, czy też o specyficzne kody językowe, istotne z punktu widzenia „oswajania rzeczywistości”, tj. zwroty, które są przywoływane w sytuacjach, gdy trudno jest nam racjonalnie wytłumaczyć nową rzeczywistość. I wreszcie pytania o doświadczenia historyczne, które kształtują świadomość społeczną – różne w różnych regionach Polski.

To niektóre z nurtów badań, które pojawiały się w początkowym okresie badań nad przebiegiem transformacji w Polsce⁴. Zarówno socjolodzy, jak i ekonomiści zwracali w nich uwagę na fakt, że droga do społecznej integracji, szczególnie w sprawach gospodarczych, jest trudna, co było bardzo widoczne w przypadku Polski, w której kapitał zaufania społecznego był (i jest nadal) niski. Tymczasem, na co zwracali uwagę badacze tego zjawiska, ma on decydujące znaczenie dla rozwoju społecznego⁵.

³ *Buddenbrookowie czy piraci...*, op.cit.

⁴ *Bieda i bogactwo w Polskiej kulturze i rzeczywistości*, red. G. Skąpska, Universitas, Kraków 2002.

⁵ M. Lipset, G. Salman Lenz, *Korupcja, kultura i funkcjonowanie rynków*, w: *Kultura ma znaczenie*, red. L.E. Harrison, S.E. Huntington, Wydawnictwo Żysk i S-ka, Poznań 2003.

Wokół tych kwestii toczy się nieustanna dyskusja, ścierają się rozmaite poglądy, co nie oznacza, że maleje liczba publikacji poświęconych problematyce kulturowych uwarunkowań zmian. Omawiana praca stanowi tego dobry przykład.

Erozja pojęć kapitału i zaufania?

Recenzowana pozycja to najnowsza książka z bogatego dorobku J. Tittenbruna, poświęconego problematyce gospodarczej⁶. O wcześniejszej, *Z deszczu pod rynną. Meandry polskiej prywatyzacji*, T. Kowalik pisał m.in.: „(...) kopalnia materiału, zwracającego uwagę na problemy i aspekty pomijane najczęściej w studiach nad polską prywatyzacją (...). Autor odwołuje się do najróżnorodniejszych źródeł. (...) Niekiedy (...) bywa tak śmiały, że czytając informacje-oskarżenia, rodzi się pytanie, czy (...) nie szarżuje”⁷.

Podobne uwagi nasuwają się, kiedy przystępujemy do lektury ostatniej jego pracy. Jak poprzednie, jest ona wielowątkowa, a przez to miejscami nierówna. Obok pierwszej części, w której czytelnik znajdzie krytyczną analizę tytułowych kapitałów, kolejna zawiera krótkie przykłady prywatyzacji/utowarowienia różnych form życia społecznego. W rozważaniach widać pasję i chęć Autora zwrócenia uwagi czytelnika na dwa, jego zdaniem, najważniejsze zjawiska współczesnego świata – utowarowienie i prywatyzację, które swoim zasięgiem obejmują coraz większe obszary naszego życia. Nie są to zjawiska nowe. Pisali o nich tacy socjologowie, jak: U. Beck, A. Giddens, Z. Bauman i wielu innych.

J. Tittenbrun zwraca także uwagę na kolonizację innych nauk społecznych przez ekonomię, czego przykładem ma być tytułowy kapitał, występujący współcześnie w wielu odsłonach. Do ich opisu używa określeń takich jak imperializm ekonomiczny czy imperializm ekonomii. Oznaczają one zjawisko prowadzące do „konceptualnego zawłaszczania cudzych, należących do innych, dyscyplin, domen”⁸. Pisze dalej: „Dokonując skrótovej analizy tej wielości kapitałów, trzeba stwierdzić, że to konceptualne pasożyty, niepotrzebnie dublujące treści innych, zastanych i dobrze spełniających swoją funkcję, pojęć”⁹.

⁶ J. Tittenbrun, *Z deszczu pod rynną. Meandry polskiej prywatyzacji*, t. 1–4, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2007; J. Tittenbrun, *Gospodarka w społeczeństwie. Zarys socjologii gospodarki i socjologii ekonomicznej w ujęciu strukturalizmu socjoekonomicznego*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2012.

⁷ <http://www.nowakrytyka.pl/spip.php?article455>, dostęp 23.01.2016.

⁸ J. Tittenbrun, *Kolonizacja nauki i świata przez kapitał. Teoria światów równoległych w wydaniu socjologii wiedzy*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2014, s. 10.

⁹ Ibidem.

Konstrukcja pracy została oparta na założeniu o powiązaniu różnorodnych kapitałów ze zmianami zachodzącymi w gospodarce i społeczeństwie, które zostały zilustrowane wybranymi przykładami mającymi charakter empiryczny.

Nie jest to książka łatwa do czytania, odczuwa się, że Autor jest erudytą, ale do tego czytelnicy jego prac zdążyli się już chyba przyzwyczać. Poruszono w niej wiele wątków związanych z problematyką kapitału, jak np. kryzys dotychczasowych zasad legitymizacji politycznej.

Pierwsze rozdziały pracy zawierają rozważania o charakterze teoretycznym; zostały poświęcone omówieniu kwestii kapitału społecznego z punktu widzenia socjologii wychowania, kryminologii, socjologii medycyny czy ekonomii. Kolejne odnoszą się do kapitału kulturowego w socjologii religii i wychowania. Rozdział trzeci dotyczy kapitału, własności i towaru w ujęciu K. Marksa, F. Engelsa i W. Szekspira, socjologii pieniądza oraz rozważań G. Simmela i E. Fromma. Ostatnie fragmenty pracy (rozdziały od ósmego do dwudziestego drugiego) zawierają kilkunastonicowe przykłady służące ilustracji wybranych kapitałów. Pracę zamyka obszerny spis literatury.

Publikację można potraktować jako rodzaj monografii poświęconej krytycznej analizie różnorodności kapitałów występujących we współczesnych gospodarkach oraz pokazaniu ich nowej roli. Jest to lektura obowiązkowa dla tych wszystkich, którzy chcą lepiej zrozumieć procesy zachodzące na styku gospodarki i społeczeństwa.

Samo pojęcie kapitału nie jest niczym nowym w naukach społecznych. W kontekście zmian mających miejsce we współczesnym świecie zmianie ulega jego znaczenie. Pojawiają się kolejne jego odmiany. Zjawiska takie jak rozwój mass mediów, pojawienie się Internetu i związany z nim szybki dostęp do informacji, zmiany na rynkach edukacyjnym i pracy, rosnąca rola ryzyka (czy też ryzyk) wywierają wpływ na sposoby jego postrzegania i przydatność do objaśniania zjawisk społecznych¹⁰.

Jak pisze polski badacz tego zjawiska, P. Sztompka, „w przeciwieństwie do wcześniejszych podejść psychologicznych, które traktowały zaufanie jako postawę jednostki, obecnie uznaje się je najczęściej za cechę relacji międzyludzkich, atrybut pola społeczno-jednostkowego, w którym funkcjonują ludzie, za kulturowy zasób wykorzystywany przez jednostki w działaniach”¹¹. Współcześnie podkreśla się to, że zaufanie:

- 1) stanowi istotny wymiar kultury politycznej;
- 2) jest ważnym elementem składającym się na pojęcie społeczeństwa obywatelskiego;
- 3) stanowi podstawowy składnik kapitału społecznego;

¹⁰ P. Sztompka, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2007; R. Sennett, *Upadek człowieka publicznego*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA, Warszawa 2009; Z. Bauman, *44 listy ze świata płynnej nowoczesności*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2011.

¹¹ P. Sztompka, op.cit., s. 49.

- 4) stanowi ukryty wymiar kapitału kulturowego;
- 5) ma związek z wartościami postmaterialistycznymi (badania Ingleharta);
- 6) stanowi składnik kompetencji cywilizacyjnych, warunek partycypacji politycznej, przedsiębiorczości, gotowości do korzystania z nowych technologii itp.¹²

Jest to pojęcie, do którego odwołuje się wielu badaczy współczesności. U. Beck¹³, jeden z bardziej znanych i przywoływanych współczesnych badaczy ryzyka, wymienia np. cztery jego rodzaje: ekologiczne, zdrowotne, informatyczne i społeczne. Z tym ostatnim wiążą się takie zjawiska, jak: indywidualizacja i osamotnienie jednostek, masowe bezrobocie, wykształcenie bez zatrudnienia czy też zmiany w dotychczasowych relacjach między płciami. Nadrzędnym celem ponowoczesnego społeczeństwa stała się bowiem konsumpcja, a zjawiska takie jak polityka, moralność czy obyczaje są jej już wyraźnie podporządkowane. Społeczeństwa tego typu można opisywać, odwołując się do takich zjawisk, jak: konsumpcjonizm, indywidualizm, kultura popularna, globalizacja, gospodarka oparta na wiedzy, rozwój nowych ruchów religijnych, nowych form życia wspólnotowego w społecznościach lokalnych i społecznościach sieciowych, wzrost zróżnicowania kulturowego, problemów tożsamościowych czy też pojawienie się właśnie coraz bardziej **zróżnicowanych form kapitału**.

U. Beck pisze, że współczesne życie przypomina wulkan. Jednostka jest zmuszona do elastyczności, podejmowania szybkich decyzji itp. Przyczyn zmian należy szukać nie tylko w kulturowych i obyczajowych przemianach (jak do tej pory), ale także (a może przede wszystkim) w zjawiskach o charakterze politycznym i ekonomicznym. Towarzyszą im pytania o pracę zawodową kobiet, czas wolny itd. Kwestią najważniejszą pozostaje jednak indywidualizacja.

Co ciekawe, w tej rosnącej indywidualizacji współczesnych społeczeństw inny wybitny socjolog, A. Giddens, dostrzega jednak pewną szansę. Refleksyjność pomaga bowiem jednostkom radzić sobie z uświadamianym ryzykiem. Postrzegając świat przez pryzmat własnego ja, mogą one bardziej świadomie planować, a następnie przeżywać swoje życie. Planowanie odnosi się także do emocji i pojęcia partnerstwa. Intymność, spełnienie i zaufanie stanowią nagrodę, możliwą do osiągnięcia dzięki nieustannej pracy nad związkiem. Miłość, mimo iż upragniona i naznaczona romantycznymi mitami, nie jest jednak już postrzegana jako dar losu. Zostaje włączona w obręb kalkulacji ryzyka. Przestaje się „przydarzać raz w życiu”, utraciła także swój jednowymiarowy i heteroseksualny charakter. W każdej chwili relacje, które nas już nie satysfakcjonują, mogą zostać zerwane. Partnerstwo realizuje się w odrębnych

¹² Ibidem, s. 51.

¹³ U. Beck, *Społeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2002 i 2004.

„ja” i „ty”, a nie (jak do tej pory) w wymagającym poświęceń – „my”. Seksualne spełnienie i osobisty rozwój stają się tym samym podstawowymi wyznacznikami trwałości każdej relacji.

Z kolei Z. Bauman wydaje się podważać wcześniejsze założenia A. Giddensa¹⁴. Czysty związek jest dla niego transakcją, wynikającą z chęci ucieczki od ryzyka. Długotrwałe zaangażowanie wymaga bowiem nie tylko poświęceń, ale także codziennego mierzenia się z różnego typu zagrożeniami – a tego boimy się równie mocno jak odrzucenia. Unikając porażki, nie inwestujemy jednak w związki; pocieszamy się namiastkami, do których można zaliczyć m.in. relacje internetowe (przykładem – wirtualne randki). Ograniczają one ryzyko, pozwalając na równie szybkie jak rozpoczęcie zakończenie znajomości, co wpisuje tym samym sferę emocji w pasmo konsumpcji i niekończącej się rozrywki.

„Snując rozważania o kulturze konsumeryzmu, której ofiarą pada solidarność między ludźmi, o sztuce życia w chaosie nieznanego, Bauman zwraca uwagę (za Ulrichem Beckiem), że »poszukiwania prywatnych rozwiązań społecznych problemów« to droga donikąd”. Świat bowiem poddawany nowym regułom coraz bardziej niszczy dotychczasowe poczucie ludzkiej wspólnoty i solidarności¹⁵.

Rzeczywistość coraz szybciej się zmienia, tymczasem tradycyjnie rozumiany kapitał odnosił się pierwotnie przede wszystkim do ekonomii, dopiero później pojawiły się jego kolejne odmiany i swoista „moda” na posługiwanie się tym pojęciem w środowisku zarówno ekonomistów, jak i socjologów. Jego wartość polegała na zwróceniu uwagi na rolę, jaką odgrywają relacje społeczne (w tym poziom zaufania), na rozwój gospodarczy, co powoduje, że jednostki mogą osiągać więcej korzyści (z ekonomicznego i społecznego punktu widzenia).

Jedna z odmian kapitału, kapitał społeczny, została spopularyzowana przez R. Putnama w pracy *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, w której pisał: „Tak jak i inne postaci kapitału, kapitał społeczny jest produktywny, umożliwia bowiem osiągnięcie pewnych celów, których nie dałoby się osiągnąć, gdyby go zabrakło. (...) Na przykład grupa, której członkowie wykazują, że są godni zaufania i ufają innym, będzie w stanie osiągnąć znacznie więcej niż porównywalna grupa, w której brak jest zaufania (...)”¹⁶. Kapitał społeczny oznacza dla

¹⁴ Z. Bauman, *Razem, osobno*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2003.

¹⁵ A. Domosławski, *Razem, osobno*, „Gazeta Wyborcza” 20.06.2006, <http://wyborcza.pl/1,75475,1538874.html>, dostęp 23.01.2016.

¹⁶ R. Putnam, R. Leonardi, R.Y. Nanetti, *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków–Warszawa 1995, s. 258, cyt. za: *Kapitał społeczny*, https://pl.wikipedia.org/wiki/Kapitał_społeczny, dostęp 23.01.2016. Zob. także: R.D. Putnam, *Samotna gra w kręgle*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.

niego ogół norm, sieci wzajemnego zaufania, lojalności, poziomych sieci zależności w określonej grupie społecznej.

Kontynuatorem tego sposobu rozumienia kapitału jest F. Fukuyama, dla którego oznacza on umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu realizacji własnych interesów. W tym ujęciu kapitał społeczny stanowiłby niezbędny element rozwoju społeczeństwa obywatelskiego.

Jest to kategoria często wykorzystywana przez badaczy zajmujących się studiami nad pozaekonomicznymi źródłami i uwarunkowaniami rozwoju gospodarczego. Przykładem są studia nad zasobami kapitału społecznego prowadzone przez Bank Światowy.

Dla socjologa P. Bourdieu kapitał społeczny oznacza „zbiór rzeczywistych i potencjalnych zasobów, które są związane z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków wspartych na wzajemnej znajomości i uznaniu lub – inaczej mówiąc – z członkostwem w grupie, która dostarcza każdemu ze swych członków wsparcia w postaci kapitału posiadanego przez kolektyw, wiarygodności, dającej im dostęp do kredytu w najszerszym sensie tego słowa”¹⁷. Tym, co odróżnia definicję Bourdieu od sposobu definiowania kapitału społecznego przez J. Colemana czy R. Putnama, jest to, że nie jest on traktowany jako wartość sama w sobie; można ją bowiem mierzyć sumą innych kapitałów i władzy, którą można za jego pośrednictwem zyskać.

Kapitał jest definiowany z punktu widzenia jednostki, a nie całej społeczności, jak u R. Putnama, dla którego wszyscy jej członkowie mają równy dostęp do jej kapitału społecznego, a jego zasadniczy element stanowi wzajemne zaufanie. Warto zaznaczyć, że tak pojęty kapitał nie jest traktowany jako zasób jednoznacznie pozytywny; jednostki posiadające go mogą go wykorzystywać w różny sposób, nie zawsze zgodny z interesami zbiorowości czy innych jednostek. W odróżnieniu jednak od kapitału finansowego nie ulega on zmniejszeniu w czasie.

Obok kapitału społecznego wyróżnia się także inne kapitały: symboliczny, kulturowy czy ludzki. Symboliczny stanowi kluczową kategorią w teorii P. Bourdieu. Jest to najważniejszy ze wszystkich kapitałów (obok ekonomicznego, społecznego, kulturowego, prawnego itp.). Wszystkie służą konwersji w kapitał symboliczny. Kapitał kulturowy to idee, wiedza, umiejętności i przedmioty, jakie ludzie nabywają w trakcie uczestnictwa w życiu społecznym. Wyraża się on w językowych i kulturowych kompetencjach jednostki. Ostatni z kapitałów, kapitał ludzki, jest związany z teoriami zarządzania, które jeszcze w latach 60. ubiegłego wieku zakładały, że

¹⁷ P. Bourdieu, *The Forms of Capital*, 1985, cyt. za: *Kapitał społeczny*, https://pl.wikipedia.org/wiki/Kapitał_społeczny, dostęp 23.01.2016.

człowiek to najcenniejszy zasób przedsiębiorstwa. Stąd też wydatki ponoszone na jego podwyższenie były traktowane w kategoriach czysto ekonomicznych, a jego cechy (konkurencyjność i wyłączność) oznaczały, że koszty alternatywnego użycia zawsze odnoszą się do całego kapitału ludzkiego, ponieważ człowiek nie jest w stanie podzielić swojej wiedzy czy umiejętności, tak jak może to uczynić z innymi kapitałami – rzeczowym czy finansowym.

U podstaw tych różnych koncepcji kapitału leżą przekonania związane z naturą ludzką, zwłaszcza generalizowane oczekiwania dotyczące ludzkich motywów i intencji, które w różnych tradycjach teoretycznych są postrzegane jako istotne predykatory sposobów działania jednostek czy społeczności¹⁸. Przykładem tego jest pogląd, że zaufanie interpersonalne – czyli ogólne przekonanie o tym, że ludzie niejako z natury są dobrzy, że zwykle można na nich polegać, że raczej pomogą drugiemu człowiekowi, niż wykorzystają go przy każdej nadarzającej się okazji – jest korzystne zarówno dla jednostek, jak i dla większych zbiorowości. Tym samym staje się ono szczególnie ważnym elementem kapitału społecznego, który ułatwia lub wręcz stymuluje skuteczne współdziałanie, angażowanie się na rzecz dobra wspólnego. Natomiast nieufność – czyli cyniczne przekonanie o naturze ludzkiej, podkreślające powszechny egoizm, nieuczciwość i głupotę tych, którzy ufają innym i robią dobre uczynki – sprzyja wycofywaniu się z życia społecznego i politycznego, podwyższając tym samym koszty produkcji i niszcząc innowacyjność¹⁹.

W ostatnich dekadach tak rozumiany poziom zaufania interpersonalnego był przedmiotem wielu badań. Wykazano w nich, że ludzie charakteryzujący się jego wysokim poziomem są szczęśliwsi, mają więcej przyjaciół i doświadczają wsparcia społecznego, cieszą się też lepszym zdrowiem, są bardziej twórczy, w większym stopniu akceptują zmiany społeczne, są bardziej kooperatywni i mniej zależni od autorytetów²⁰. Okazało się także, że wysoki poziom zaufania interpersonalnego koreluje z mniejszą skłonnością do oszukiwania i kłamstwa oraz drobnych kradzieży²¹.

Część wyjaśnień dotyczących związku między zaufaniem interpersonalnym a sposobem funkcjonowania jednostki w różnych sferach życia odwołuje się do

¹⁸ F. Fukuyama, *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Wrocław 1997.

¹⁹ J.S. Coleman, *Social capital in the creation of human capital*, „American Journal of Sociology” 1988, vol. 94 (supplement), s. 95–120; ibidem; R. Putnam, op.cit.; K. Skarżyńska, *Czy jesteśmy prorozwojowi? Wartości i przekonania ludzi a dobrobyt i demokratyzacja kraju*, w: *Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają*, red. M. Drogosz, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2005, s. 69–93.

²⁰ Zob. *Jak Polacy przegrywają...*, op.cit.

²¹ Zob. *Mentalność Polaków. Sposoby myślenia o polityce, gospodarce i życiu społecznym w końcu lat osiemdziesiątych*, red. J. Koralewicz, M. Ziółkowski, Wydawnictwo Nakom, Poznań 1990.

koncepcji osobowości autorytarnej lub makiawelistycznej²². Ważnymi elementami obu tych osobowości są negatywne przekonania na temat innych ludzi. Generalizowana nieufność w stosunku do innych, a także towarzysząca jej niechęć do podejmowania prób ich zrozumienia stanowią źródło postaw obronnych, zachowawczości i konserwatyzmu w wielu dziedzinach życia codziennego, społecznego oraz politycznego. Autorytarna nieufność prowadzi najczęściej do wyboru rozwiązań konserwatywnych i bezpiecznych, bo już sprawdzonych oraz akceptowanych przez autorytety, niż opcji innowacyjnych, a także do uprzedzeń etnicznych, niechęci do współpracy międzynarodowej i akceptacji rozwiązań siłowych w polityce. Nieufność w tym ujęciu stanowi element autorytarnej, a więc niedemokratycznego syndromu osobowości. Osoby nieufne nie podejmują działań, które wiążą się z ryzykiem popełnienia pomyłki, czasowej utraty wysokiej pozycji; są bowiem bardzo wyczulone na własną siłę i różnicę pozycji w stosunkach z innymi ludźmi.

Natomiast osoby nieautorytarne, odrzucające cyniczną wizję człowieka i ufające ludziom nie koncentrują się na pokazywaniu własnej nieomyślności i przewagi, podejmują zatem częściej niż osoby nieufne działania ryzykowne, innowacyjne i wspierające innych. Co ważne, w przypadku osobowości makiawelistycznej cyniczny obraz ludzi służy usprawiedliwianiu własnych prób wykorzystania ich słabości. Nie warto więc postępować z ludźmi uczciwie, skoro są źli, nie przestrzegają norm moralnych, nie pracują, gdy się ich nie pilnuje, itp. Skoro więc człowiek jest człowiekowi bardziej wilkiem niż przyjacielem, nie warto przestrzegać umów, dotrzymywać słowa, mówić prawdy itd.

Badania polskie od lat pokazują, że poziom zaufania interpersonalnego w naszym kraju jest niski²³. Dane z polskiego generalnego sondażu społecznego (PGSS) z lat 1992–1999, analizowane przez K. Skarżyńską i K. Chmielewskiego²⁴, dane zebrane przez Demoskop oraz zgromadzone w ramach „Diagnozy społecznej” pokazują utrzymującą się w czasie olbrzymią przewagę procentową osób nieufnych: do 90% badanych w różnych okresach ostatniego dziesięciolecia zgadzało się z twierdzeniem, że w stosunkach z ludźmi „ostrożności nigdy nie jest za wiele”, a nie zgadzało się z tym, że „na ogół ludziom można ufać”.

Sytuacja nie ulega poprawie. Badania CBOS z 2012 r. pokazują, że Polacy nadal są raczej nieufni. Jedynie niespełna 23% deklaruje, że większości ludzi można ufać,

²² Zob. J. Koralewicz-Zębiak, *Autorytaryzm, lęk, konformizm: analiza społeczeństwa polskiego końca lat siedemdziesiątych*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1987; T.W. Adorno, E. Frenkel-Brunswick, D. Levinson, R. Sanford, *The authoritarian personality*, Harper, New York 1950.

²³ Zob. wyniki: *Diagnoza społeczna 2015*, red. T. Panek, J. Czapiński, www.diagnoza.com/pliki-raporty/Diagnoza_raport_2015.pdf, dostęp 11.06.2016.

²⁴ K. Skarżyńska, K. Chmielewski, *Potoczna percepcja sytuacji międzynarodowej. Poznawcze predykatory postaw wobec znaczących zdarzeń międzynarodowych*, „Psychologia Społeczna” 2007, t. 2, s. 120–131.

natomiast blisko trzy czwarte (74%) wyznaje zasadę daleko idącej ostrożności w stosunkach z innymi²⁵. Co może niepokoić to fakt, że nieufność wobec obcych najczęściej deklarowali ludzie młodzi.

Dlaczego zatem poziom zaufania interpersonalnego w Polsce jest ciągle tak niski? Odpowiedzi mogą być różne; jedna z nich wskazuje na brak zaufania i cyniczny obraz innych ludzi jako symptomy autorytarnej i makiawelistycznej osobowości. Stąd też rozpowszechnienie się tych typów osobowości w społeczeństwie można uznać za przyczynę nieufności Polaków.

Zjawisko to znajduje potwierdzenie w badaniach prowadzonych przez K. Korzeniowskiego²⁶. Tradycyjne wychowanie, słabe wykształcenie, wysoki poziom religijności i silne wpływ Kościoła jako instytucji, a także wieloletnie doświadczenia z autorytarnym systemem politycznym wydają się czynić ten wynik bardziej zrozumiałym. Wiadomo także, że działania w ramach różnych systemów są uzależnione od znaczenia, jakie przypisują im aktorzy, jest ono bowiem czerpane z nieustannie przetwarzanych w akcie komunikacji zasobów kulturowych. Oznacza to tym samym konieczność zwrócenia większej uwagi na kontekst kulturowy zmian.

Jak widać, współczesnym procesom modernizacji towarzyszy wzrost świadomości ryzyka związanego z wieloma sferami działań człowieka. Rośnie także liczba sposobów radzenia sobie z zagrożeniami. Stosowane strategie, paradoksalnie jednak, nie tyle nie redukują istniejących zagrożeń, ile raczej przyczyniają się do pojawiania się kolejnych. Wzrost postrzegania osobistego ryzyka wpłynął także na pojawienie się konieczności zarządzania nim, podejmowanego na poziomie zarówno jednostek, jak i całych systemów. Towarzyszy temu rosnące napięcie między dążeniem do większej racjonalizacji i efektywności a potrzebą intymności, spontaniczności i bliskości, które można traktować jako formę odpowiedzi na współczesne zagubienie oraz erozję dotychczasowych, tradycyjnych tożsamości i systemów.

Pojęcia ryzyka i związanego z nim kryzysu zaufania towarzyszą więc nam od bardzo dawna. Obok „starych” pojawiają się jednak nowe problemy. Wzrostowi wiedzy o otaczającym świecie towarzyszą coraz bardziej doskonałe technologie, dodatkowo jeszcze zwiększające świadomość istniejących, realnych lub potencjalnych, zagrożeń.

Elementem, który może spajać podejście socjologów z analizami prowadzonymi przez ekonomistów, szczególnie tych reprezentujących podejście instytucjonalne, jest tytułowy kapitał (lub kapitały). Takie „zawłaszczania” pojęć z jednej dyscypliny

²⁵ *Zaufanie społeczne*, nr BS/33/2012, CBOS, Warszawa 2013.

²⁶ K. Korzeniowski, *Autorytaryzm i jego psychopolityczne konsekwencje*, w: *Podstawy psychologii politycznej*, red. K. Skarżyńska, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2002, s. 59–81; K. Korzeniowski, *O dwóch psychologicznych przesłankach myślenia spiskowego. Alienacja czy autorytaryzm?*, „Psychologia Społeczna” 2009, t. 4, nr 3(11), s. 144–154.

przez drugą są widoczne w wielu obszarach nauki. Ilustracją tego zjawiska może być koncepcja S. Deetza odnosząca się do procesów komunikowania w organizacji.

Intelektualne pasożyty czy może platforma do dyskusji?

Punktem wyjścia prowadzonych przez S. Deetza rozważań była teza mówiąca o tym, że stosowane w organizacjach praktyki komunikowania mają wpływ na zniekształcanie procesu podejmowania decyzji. Pokazuje on, jak stosowana narracyjna forma komunikacji, polegająca na przekazywaniu informacji, które **odtworzą** istniejącą rzeczywistość, prowadzi do utrwalenia korporacyjnej władzy i ideologii²⁷.

S. Deetz odwołuje się przy tym za J. Habermasem do dwóch różnych sposobów interpretowania racjonalności. Z jednej strony, jest to racjonalność odwołująca się do przesłanek rynkowych, typu: cel–środki czy dochody–koszty, z drugiej – racjonalność dążąca do społecznej integracji, „uwzględniająca normy etyczne i moralne, których nośnikami są instytucje kulturalne, religia, rodzina i opinia publiczna”²⁸. Opisujący obraz racjonalności obejmuje działania racjonalności strategicznej i komunikacyjnej. W konsekwencji mamy do czynienia z tendencją do „kolonizowania” sfery życia społecznego przez racjonalność gospodarczą, a życia gospodarczego – przez racjonalność komunikacyjną, co zostało już wielokrotnie opisane²⁹.

S. Deetz kwestionuje dotychczasowy pogląd, że komunikacja sprowadza się do przesyłania informacji. Przykładem tego są sprawozdania finansowe, które nie stanowią jedynie zapisu faktów. Każda pozycja w dokumencie ma charakter konstytutywny i jest dziełem tych, którzy podejmują decyzje i dysponują odpowiednią władzą, aby ją potem egzekwować. Audyt byłby zatem artefaktem, co oznacza, że w rzeczywistości stanowi przykład kształtowania znaczenia.

Zamiast zatem klasycznego modelu informacyjnego S. Deetz proponuje taki, w którym język jest postrzegany jako podstawowe narzędzie stwarzania i odtwarzania rzeczywistości społecznej. Oznacza to, że nie opisuje on rzeczy, które już istnieją, a raczej uczestniczy w stwarzaniu tego, co traktujemy jako oczywiste i naturalne w społeczeństwie³⁰. Ludzie, którzy zaczynają przejmować język biznesu, niekoniecznie muszą więc zdawać sobie sprawę z tego, że tak naprawdę realizują system wartości

²⁷ S. Deetz, *Krytyczna teoria organizacji – podejście do organizacji*, w: *Podstawy komunikacji społecznej*, red. E. Griffin, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003, s. 292.

²⁸ J. Habermas, *Teoria działania komunikacyjnego*, t. 1, *Racjonalność działania a racjonalność społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, cyt. za: S. Partycki, *Społeczne funkcje rynku*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 1998, s. 150.

²⁹ S. Deetz, op.cit., s. 151.

³⁰ Ibidem, s. 291.

firmy. Na co dzień przecież wielu z nas posługuje się językiem korporacji przy podejmowaniu decyzji rodzinnych („bilans strat i zysków”, „opłacalność”, „rentowność”), wzmacniając tym samym wpływ myślenia korporacyjnego na własne życie. Na rolę tego zjawiska zwraca uwagę wielu badaczy problemów organizacyjnych.

Omawiana publikacja jest książką nierówną. Widać emocje, które pojawiały się w trakcie jej pisania. Można to potraktować jako zarzut lub przeciwnie – zjawisko pozytywne, wciągające czytelnika w dyskusję z Autorem, jednak musi to być czytelnik odczytany i raczej dobrze orientujący się w problematyce poruszanej w pracy. W innym przypadku niewiele zyska z tej lektury. Nie jest to bowiem klasyczny wywód akademicki ani klasyczna praca naukowa. Obecność licznych przykładów oraz wielość (czasami wręcz natłok) informacji sprawiają, że we fragmentach praca przybiera postać kompendium wiedzy na temat wielości istniejących kapitałów.

Jest to praca z zamierzenia krytyczna. Opisywane w niej zjawiska utowarowienia i prywatyzacji wielu dziedzin życia były opisywane już wcześniej, m.in. przez K. Polanyięgo, na którego autor zresztą się powołuje. W *Wielkiej transformacji* K. Polanyi ostrzegał, że utrwalenie mechanizmu rynkowego „oznacza ni mniej ni więcej, jak tylko pozwolenie na przekształcanie społeczeństwa w dodatek do rynku, dodatek tego rodzaju, że ramy społeczne są kształtowane przez ekonomiczne, pozwalając tym ostatnim funkcjonować według ich własnych reguł”³¹.

Omawiana praca dostarcza czytelnikowi narzędzi, które ułatwiają dokonanie analiz i lepsze zrozumienie zjawisk, których jesteśmy świadkami. W tym głównie tkwi jej wartość – mocno krytyczna analiza wielu, wydawałoby się dobrze już znanych, pojęć i często kontrowersyjny język zmuszają nas bowiem do weryfikacji i przemyślenia niektórych wcześniejszych sądów.

W tej sytuacji źródła wielu opisywanych w pracy terminów przestają być ważne. Okazuje się po raz kolejny, że nauka jest żywym organizmem, podlegającym nieustannym modyfikacjom, podobnie jak całe życie społeczne. I na tym przede wszystkim polega wartość tych poszukiwań.

³¹ K. Polanyi, *Wielka transformacja. Polityczne i ekonomiczne źródła naszych czasów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, cyt. za: J. Tittenbrun, *Kolonizacja nauki...*, op.cit., s. 218.

Bibliografia

- Bauman Z., *44 listy ze świata płynnej nowoczesności*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2011.
- Bauman Z., *Razem, osobno*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2003.
- Beck U., *Spółczesność ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2002 i 2004.
- Beck U., *Władza i przeciwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005.
- Beksiak J., Gruszecki T., Grzełowska U., Papuzińska J., Żochowski D., *Gospodarka Polska w XX wieku. Eseje historyczno-ekonomiczne*, Wydawnictwo Literatura, Łódź 2003.
- Bieda i bogactwo w Polskiej kulturze i rzeczywistości*, red. G. Skąpska, Universitas, Kraków 2002.
- Buddenbrookowie czy piraci. Polscy przedsiębiorcy okresu głębokich przemian*, red. G. Skąpska, Universitas, Kraków 2003.
- Deetz S., *Krytyczna teoria organizacji – podejście do organizacji*, w: *Podstawy komunikacji społecznej*, red. E. Griffin, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003, s. 288–302.
- Domoślawski A., *Razem, osobno*, „Gazeta Wyborcza” 20.06.2006, <http://wyborcza.pl/1,75475,1538874.html>, dostęp 30.01.2016.
- Fukuyama F., *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Wrocław 1997.
- Giddens A., *Socjologia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Harrison L.E., Huntington S.P., *Kultura ma znaczenie*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2003.
- Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają*, red. M. Drogoz, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2005.
- Korzeniowski K., *Autorytaryzm i jego psychopolityczne konsekwencje*, w: *Podstawy psychologii politycznej*, red. K. Skarżyńska, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2002, s. 59–81.
- Korzeniowski K., *O dwóch psychologicznych przesłankach myślenia spiskowego. Alienacja czy autorytaryzm?*, „Psychologia Społeczna” 2009, t. 4, nr 3(11), s. 144–154.
- Mentalność Polaków. Sposoby myślenia o polityce, gospodarce i życiu społecznym w końcu lat osiemdziesiątych*, red. J. Koralewicz, M. Ziółkowski, Wydawnictwo Nakom, Poznań 1990.
- Putnam R.D., *Samotna gra w kregle*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Skarżyńska K., *Czy jesteśmy prorozwojowi? Wartości i przekonania ludzi a dobrobyt i demokratyzacja kraju*, w: *Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają*, red. M. Drogoz, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2005, s. 69–93.
- Skarżyńska K., Chmielewski K., *Potoczna percepcja sytuacji międzynarodowej. Poznawcze predyktory postaw wobec znaczących zdarzeń międzynarodowych*, „Psychologia Społeczna” 2007, t. 2, s. 120–131.
- Tittenbrun J., *Gospodarka w społeczeństwie. Zarys socjologii gospodarki i socjologii ekonomicznej w ujęciu strukturalizmu socjoekonomicznego*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2012.

Tittenbrun J., *Kolonizacja nauki i świata przez kapitał. Teoria światów równoległych w wydaniu socjologii wiedzy*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2014.

Tittenbrun J., *Z deszczu pod rynną: studium polskiej prywatyzacji*, t. 1–4, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2007.

Zaufanie społeczne, nr BS/33/2012, CBOS, Warszawa 2013.