

e-mentor

DWUMIESIĘCZNIK SZKOŁY GŁÓWNEJ HANDLOWEJ W WARSZAWIE
WSPÓŁWYDAWCA: FUNDACJA PROMOCJI I AKREDYTACJI KIERUNKÓW EKONOMICZNYCH

2022, nr 3 (95)



Staszewski, R., vel Staszek. (2022). Różnice w podejściach do badania zaufania międzyorganizacyjnego w literaturze polskojęzycznej i anglojęzycznej. *e-mentor*, 3(95), 61–71. <https://doi.org/10.15219/em95.1574>



Rafał Staszek
vel
Staszewski

Różnice w podejściach do badania zaufania międzyorganizacyjnego w literaturze polskojęzycznej i anglojęzycznej

Different approaches to studying inter-organisational trust relations in Polish and English literature

Abstract

In recent years both in Polish and international literature, the number of studies devoted to trust in inter-organisational relations has grown at a steady pace. The authors of these studies tend to apply two methodological approaches: variance theory and process theory. The aim of this article is to compare Polish and English language academic literature with regard to the methodological approaches. The article is based on a systematic literature review of inter-organisational trust, with literature collected based on keywords and snowball methodology. The election was based on abstract analysis and the text of selected articles. The methodologies of the selected articles were presented and compared. From the initial pool of 726 positions, 32 articles in Polish and 30 in English were analysed and compared, with the data presented in a comparison table. The findings indicate a research gap in Polish-language literature in the form of an insufficient amount of research on trust at inter-organisational level using a process-based approach. Applying this approach would potentially deepen the understanding of organisations' relationships with each other, especially in the context of Poland.

Keywords: trust, inter-organisational relations, inter-organisational trust, process theory, variance theory

Wprowadzenie

W ostatnich latach, zarówno w literaturze polskiej jak i międzynarodowej, rośnie liczba badań poświęconych problematyce zaufania w relacjach międzyorganizacyjnych. Literatura poświęcona zaufaniu wyróżnia dwa główne podejścia metodologiczne: a) teorię wariancji, koncentrującą się na zależnościach i relacjach statystycznych pomiędzy zmiennymi oraz b) teorię procesu, koncentrującą się na kolejności zdarzeń oraz związkach przyczynowych pomiędzy nimi (Latusek-Jurczak, 2019). Podejścia te prowadzą jednak do odmiennych konkluzji – teoria wariancji umożliwia weryfikację wcześniej ustalonych hipotez czy poszukiwanie relacji, natomiast teoria procesu pozwala pogłębić zrozumienie mechanizmów zaufania, opierając się na pytaniach badawczych.

Problemem badawczym jest sposób prowadzenia badań nad zaufaniem międzyorganizacyjnym. Pytanie badawcze brzmi: jakim podejściem metodologicznym do badań nad zaufaniem międzyorganizacyjnym cechują się badania w języku polskim oraz angielskim? Celem niniejszego artykułu jest porównanie dorobku polskojęzycznego i anglojęzycznego w celu odkrycia, który z nurtów dominuje. Analiza ta ma na celu odkrycie potencjalnych luk badawczych w literaturze polskiej bądź międzynarodowej.

Niniejszy artykuł składa się z czterech części. W części pierwszej zaprezentowano kluczowe aspekty tematyki zaufania, koncentrując się na zaufaniu międzyorganizacyjnym oraz modelach teoretycznych reprezentatywnych dla dwóch podejść badawczych. W części drugiej przedstawiono metodykę przeglądu literatury. W części trzeciej zaprezentowano analizę porównawczą zgromadzonej literatury w kontekście podejścia procesualnego i teorii wariancji. Część czwarta zawiera dyskusję oraz rekomendacje dla przyszłych badań.

Teorie zaufania w relacjach międzyorganizacyjnych

Wraz ze wzrostem niepewności obserwuje się wzrost znaczenia sposobów radzenia sobie z nią np. poprzez współpracę międzyorganizacyjną mającą na celu antycypację zachowania drugiej strony relacji (Kozłowski, 2004). W ramach współpracy organizacyjnej jednym z kluczowych zjawisk jest zaufanie (Sitkin i Roth, 1993), które ma znaczący i pozytywny wpływ na jej wynik (Kong i in., 2014). Na poziomie uogólnionym zaufanie jest szczególnie ważne dla dużych organizacji (La Porta i in., 1997) i gospodarki (Gillespie i in., 2012). Nie eliminuje ono niepewności całkowicie, ale umożliwia działanie pomimo niepewności, natomiast jego całkowity brak jest często uznawany za czynnik destrukcyjny (Kozłowski, 2004). Niektórzy badacze zauważają jednak, że zaufanie nie jest warunkiem *sine qua non* kooperacji (Vangen i Huxlan, 2003).

W literaturze występuje wiele definicji zaufania. Mayer i in. (1995) określają je jako chęć jednej strony do podjęcia zależności względem zachowania drugiej strony. Relacja ta bazuje na domniemaniu działań, niezależnie od możliwości monitorowania czy kontroli drugiej strony. Oznacza to, że zaufanie powstaje, kiedy proces obdarzania zaufaniem pociąga za sobą ryzyko straty czegoś (Boss, 1978). Korsgaard i in. (2015) określają zaufanie jako stan, w którym akceptujemy wrażliwość na skutki decyzji drugiej strony, bazując na pozytywnych oczekiwaniach względem jej intencji lub zachowania. Zaufanie odróżnia się od pewności, która nie uwzględnia wątpliwości co do działań drugiej strony (Molm i Cook, 1995; Molm i in., 2000). Bugdol (2010) definiuje zaufanie jako kapitał społeczny, zasób organizacyjny i fundament interakcji społecznych w organizacji, jako psychologiczny stan, zakładający drugą stronę.

W zakresie taksonomii zaufania literatura wyróżnia m.in. dziewięć konfiguracji adresatów i odbiorców zaufania (Fulmer i Gelfand, 2012) na podstawie poziomów i adresatów. Poziomy powstawania/odbioru zaufania to:

- poziom indywidualny – zaufanie wykazywane przez jednostkę. Osobiste nastawienie jednostki, które nie musi być podzielane przez innych członków w organizacji,
- poziom grupowy (zespołowy) – wielkość zaufania, którą dzielą wszyscy członkowie danej grupy, lub jakim grupą jest obdarzana,

- poziom organizacyjny (całej organizacji) – zagregowany poziom zaufania, wspólny dla wszystkich w danej organizacji lub w stosunku do organizacji (Latusek-Jurczak, 2019).

Dziewięć konfiguracji wynika ze skrzyżowania poziomu powstania zaufania z poziomem odbioru zaufania, np. jednostka (poziom indywidualny) obdarza zaufaniem organizację charytatywną (poziom organizacyjny).

Obecnie trwają dyskusje nad tym, jak zmierzyć wielkość zaufania na szczeblu zespołowym lub organizacyjnym (Fulmer i Ostroff, 2016). Suma zaufania indywidualnego podzielona przez liczbę osób w zespole/ organizacji nie jest wystarczająca, a raczej wymaga konsensusu między członkami grupy w kontekście obdarzania zaufaniem. W niniejszym artykule skupiono się na relacji na poziomie międzyorganizacyjnym definiowanym jako „zakres zaufania pokładanego w organizacji partnerskiej przez członków organizacji ogniskowej” (Zaheer i in., 1998, s. 142). Schilke i Cook (2013) podają, że zaufanie na poziomie międzyorganizacyjnym to wiara, że jedna organizacja nie wykorzysta drugiej. Organizacje podejmują decyzje dotyczące zaufania w celu redukcji niepewności, która towarzyszy ich relacjom. W rezultacie zaufanie między organizacjami ma ułatwić współpracę definiowaną za Majchrzak i in. (2015) jako „kooperacyjną, międzyorganizacyjną relację, która jest negocjowana w trwającym procesie komunikacyjnym, która nie zależy ani od rynkowych, ani od hierarchicznych mechanizmów kontroli” (s. 1338). Badacze ci definiują dynamikę zmian relacji międzyorganizacyjnych jako „dowolną zmianę w poziomie relacji międzyorganizacyjnej, występującą z czasem” (s. 1340).

Istniejąca literatura opisuje również szereg cech, które determinować mogą udany proces powstawania zaufania między organizacjami. Sprzyja temu np. przeszła relacja między stronami, a w jeszcze większym stopniu – perspektywa przyszłej współpracy (Fulmer i Gelfand, 2012); wspólne tworzenie spójnych i stabilnych procesów dotyczących współpracy czy stabilne otoczenie instytucji (Dyer i Chu, 2011), otwartość, spójność i reputacja drugiej strony (Jennings i in., 2000). Aby doszło do relacji między organizacjami, konieczny jest pośrednik. *Boundary spanner* to termin używany do określenia osób funkcjonujących na styku dwóch organizacji. Osoba taka, funkcjonując wewnątrz jednej organizacji, jest jej reprezentantem w drugiej oraz uwzględnia w swojej organizacji spostrzeżenia, wnioski i relacje ze świata zewnętrznego (Dekker i in., 2019). Działa niejako na dwóch frontach – jako agent w swojej organizacji, jak i tworzący wrażenie w organizacji partnerskiej. Bez tej podwójnej roli *boundary spanner* nie będzie skuteczny (Williams, 2002). Osoba taka jest szczególnie ważna w dzieleniu się wiedzą (Holmes i Smart, 2009). Zaufanie wstępnie powstające na poziomie indywidualnym może prowadzić do zaufania na poziomie zespołowym i w ten sposób przyczyniać się do rozwoju zaufania w organizacji (Donati i in., 2020). To zaufanie na poziomie zespołu przyczynia się także do budowy zaufania w zespole

Różnice w podejściach do badania zaufania...

na poziomie indywidualnym, do członków zespołu organizacji partnerskiej.

Dwie tradycje metodologiczne badań nad zaufaniem międzyorganizacyjnym

W opisanych powyżej badaniach nad zaufaniem międzyorganizacyjnym wyróżnić można dwa dominujące nurty metodologiczne. Pierwszy z nich jest nurtem jakościowym określanym mianem teorii procesu (Latusek-Jurczak, 2019). Podejście to pozwala na stworzenie narracji, która ma swoją logiczną oraz czasową ciągłość. Koncentruje się ona na tym, co się zdarzyło oraz dlaczego do danego zdarzenia doszło, co pozwala na analizę procesu kształtowania się zaufania (Schilke i Cook, 2013). W podejściu procesowym bada się zarówno zdarzenia, jak i prowadzące do nich procesy (Latusek-Jurczak, 2019). Badanie powinno mieć charakter podłużny, nie punktowy, co pozwala spojrzeć na zjawisko zaufania w ujęciu dynamicznym (Möllering, 2013).

Drugie podejście określane mianem teorii wariacji jest badaniem ilościowym, bazującym na analizie statystycznej i eksperymentach (Latusek-Jurczak, 2019). Opiera się na ocenie i interpretacji zmiennych i korelacji pomiędzy nimi. Podejście to skupia się na analizie zdarzeń w konkretnym punkcie czasu, bez poszukiwania prowadzących do nich procesów, a wnioski z nich płynące nie zawsze pokażą, jak doprowadzić do danego stanu (Langley, 2007).

Przykład pierwszy podejść metodologicznych: model ABI

Wśród licznych podejść do badania zaufania (Bauer i Freitag, 2018) jednym z fundamentalnych jest model ABI (Mayer i in., 1995; Schoorman i in., 2007) (rys. 1). Zakłada on, że zaufanie może pojawić się, gdy strona obdarzana zaufaniem charakteryzuje się właściwymi zdolnościami, dobrą wolą i spójnością działania (*abilities, benevolence i integrity*) w stopniu wystarczającym dla strony obdarzającej zaufaniem (Latusek-Jurczak, 2019). W tym aspekcie model wpisuje się w założe-

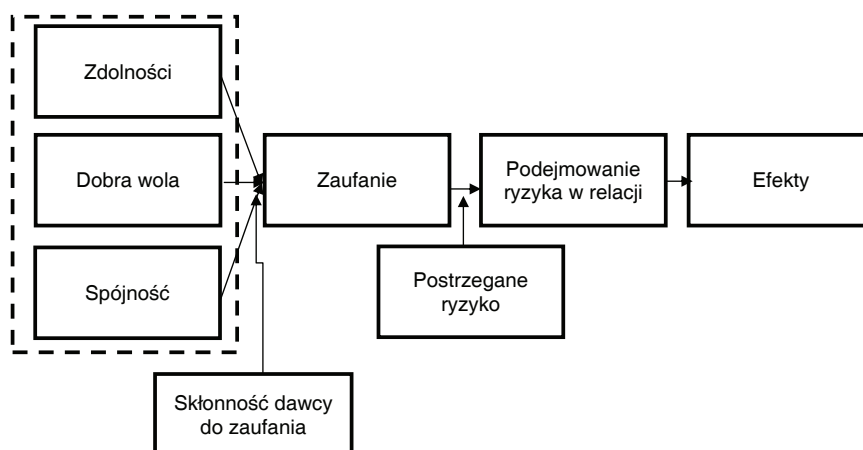
nia teorii wariacji, jako że może służyć określaniu wpływu zmiennych na poziom zaufania.

Pierwszy element modelu (*abilities*) to zestaw zdolności, kompetencji i charakterystyk. Drugiej stronie nie ocenia się całościowo, tylko w pewnym specyficznym elemencie. Można oceniać wysoko czyjeś umiejętności programowania oraz nisko umiejętności społeczne. Drugim elementem modelu jest dobra wola (*benevolence*), założenie, że druga strona pragnie działać w dobrej wierze, z powodu pewnych postaw, które ta strona podziela. Spójność (*integrity*) oznacza szczerłość oraz dotrzymywanie słowa i obietnic (Mayer i in., 1995). Mayer i Davis (1999) opisują ten aspekt szerzej – na spójność składa się szczerłość i moralność, percepcja strony obdarzającej zaufaniem, że druga strona zachowuje się według akceptowalnych zasad. Przewidywalność działań drugiej strony nie jest wystarczająca do tego, by ktoś chciał obdarzyć ją zaufaniem. Autorzy podają przykład przełożonego, który „zabija posłańca” ze złą wiadomością. Zachowanie przełożonego jest przewidywalne, ale nie zwiększa chęci współpracy. Przewidywalność może zatem doprowadzić do niższego poziomu zaufania (Mayer i in., 1995). Dodaje się czwarty element wpływający na pozostałe trzy – skłonność do zaufania. Jest to osobista skłonność do podejmowania ryzyka w relacjach z otoczeniem. Na poziomie organizacji może oznaczać, że kultura organizacji czy jej polityka zakłada większe zaufanie w stosunku do partnerów.

Zaufanie opiera się na przewidywaniu, jak zachowa się druga strona. Według modelu ABI świadomie lub nieświadomie analizowane są zdolności, dobra wola oraz spójność biorcy zaufania. Na podstawie własnych doświadczeń, opinii innych lub wysyłanych sygnałów oceniany jest poziom ufności. Następnie osobista bądź organizacyjna skłonność dawcy zaufania decyduje, czy ten poziom wystarcza do podjęcia decyzji o współpracy. Niektórzy autorzy zwracają uwagę, że zaufanie nie jest relacją przechodnią (Schoorman i in., 2007). Nie musi być także relacją wzajemną, pojawia

Rysunek 1

Model zaufania – paradygmat postrzeganej wiarygodności



Źródło: *Zaufanie w zarządzaniu organizacjami* (s. 43), D. Latusek-Jurczak, 2019, Wydawnictwo Naukowe PWN.

się chociażby różnica zaufania między kupującymi a sprzedającymi, gdzie większość sprzedających ufa swoim klientom, natomiast większość kupujących nie ufa sprzedawcom, a to samo zdarzenie może być różnie interpretowane i pogłębiać asymetrię zaufania między stronami (Graebner, 2009).

Model ABI stosuje się w obu tradycjach metodologicznych, inaczej podchodząc do badania zaufania. W przypadku teorii wariacji używa się na przykład metody kwestionariuszowej i zadawania pytań z danych kategorii obu stronom, by na tej podstawie ocenić zaufanie w relacji (m.in. Schilke i Cook, 2015). W badaniach wykorzystujących teorię procesu można spotkać się na przykład z kodowaniem wywiadów, w których poszukuje się świadectw zdolności, dobrej woli i spójności (Nikolova i in., 2015) i tak tłumaczyć badany fenomen. Jednak częściej model ABI wykorzystuje się w badaniach z użyciem teorii wariacji. Model ten jest obowiązującym od lat standardem (Lee i Turban, 2001). Bywa też rozbudowywany o dodatkowe czynniki wpływające na zaufanie (m.in. Pirson i Malhotra, 2011). Można znaleźć również badania, które analizują elementy modelu, wykorzystując zarówno teorię wariacji, jak i teorię procesu (m.in. Svare i in., 2020).

Przykład drugi podejść metodologicznych: model procesowy zaufania

Model procesowy zaufania (rys. 2) pomaga w określeniu podmiotów zaangażowanych w proces oraz kolejności zdarzeń (Pentland, 1999). Pierwszym etapem budowania zaufania międzyorganizacyjnego jest faza inicjacji. *Boundary spanner* poszukuje dowodów na wiarygodność innych organizacji – dlatego w tej fazie mamy zazwyczaj do czynienia z relacjami między jednostką (albo grupą) a organizacją (Schilke i Cook, 2013). Zastosowanie ma tu teoria sygnałów (Certo, 2003). Są to przekazy wysyłane otoczeniu przez organizację dotyczące jej wiarygodności. Na przykład nowe firmy przed wejściem na giełdę mogą zatrudnić rozpoznawalne i doświadczone osoby, które mają je

uwiarygodnić w oczach potencjalnych inwestorów (Certo, 2003). Główną przyczyną wysyłania takich sygnałów jest asymetria informacji. W przypadku gdy dwie organizacje chcą ze sobą współpracować, sygnały są używane jako zamiennik zaufania. W przypadku rozwoju zaufania między stronami nie ma potrzeby dłużej wysyłać sobie wzajemnie sygnałów (Connelly i in., 2011).

W kolejnej fazie proces budowania zaufania przechodzi na poziom między dwoma osobami (lub grupami). Następują negocjacje, w których osobiste podejście negocjatorów jest ważne dla odbioru organizacji przez drugą stronę. W fazie formalizacji współpracujące z drugą stroną jednostki przekazują swoją opinię całej organizacji (Schilke i Cook, 2013). Powinno tu nastąpić zjawisko „transferu zaufania” kiedy to, opierając się na bezpośrednich relacjach, dotychczasowych negocjacjach i zdaniu strony trzeciej, *boundary spanner* dzieli się z organizacją swoimi spostrzeżeniami.

Ostatnią fazą budowy zaufania jest moment instytucjonalizacji zaufania i przechodzenia na poziom organizacja – organizacja. Do tego etapu dochodzi wraz z rosnącą liczbą osób zaangażowanych w bezpośrednie relacje między organizacjami (Schilke i Cook, 2013).

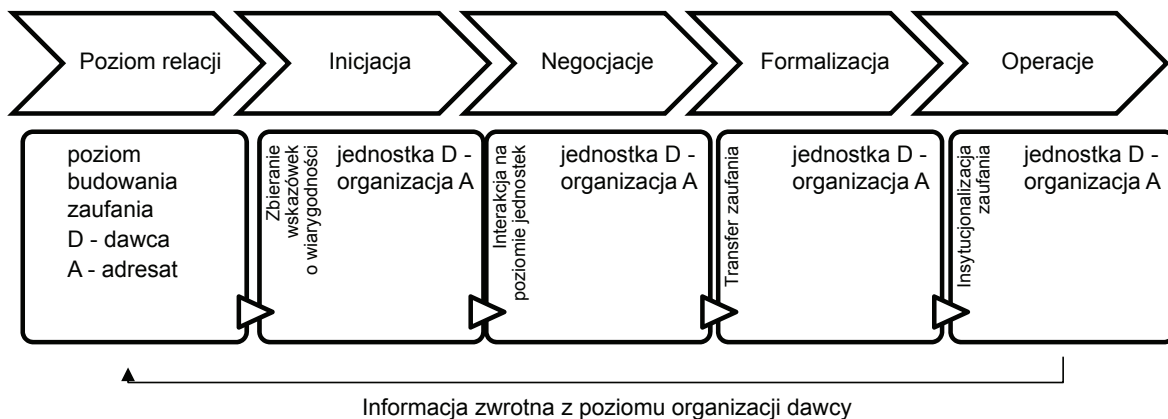
Innym popularnym procesowym modelem zaufania jest model Dietza (2011) różniący się m.in. dodaniem informacji zwrotnej, większej liczby determinantów zaufania oraz cykliczności relacji, jednak dzielący proces na mniej etapów.

W procesie współpracy rozwija się reguła wzajemności (Molm i in., 2007). Przysługi są podstawą do budowania pozytywnego obrazu drugiej strony i relacji opartej na zaufaniu (Cook, 2005). Wyróżniamy dwa wymiary wzajemności:

- instrumentalny – wartość dóbr, usług czy przysług, które się otrzymuje w wymianie,
- symboliczny – wartość przekraczająca wartość utylitarną, wynikająca z samego aktu wzajemności (Molm i in., 2007).

Rysunek 2

Procesowy model powstawania zaufania



Źródło: "A cross-level process theory of trust development in interorganizational relationships", O. Schilke i K. S. Cook, 2013, *Strategic Organization*, 11(3), s. 285 (<https://doi.org/10.1177/1476127012472096>).

Różnice w podejściach do badania zaufania...

Zwykle badania dotyczące zaufania w relacjach międzyorganizacyjnych koncentrują się na jednej lub dwóch fazach modelu, poszukują *boundary spannera* lub opierają się na analizie wzajemności w relacjach. Badania procesowe są konieczne do poszerzenia wiedzy na temat zaufania, a zwłaszcza jego kształtowania, ewolucji i zmiany. Niezbędne jest prowadzenie takich badań odpowiednio często, by weryfikować już istniejące teorie i szukać nowych fenomenów.

Metodyka przeglądu

W artykule zastosowano analizę literatury przedmiotu, która ma na celu zgromadzenie obecnego dorobku, poszukiwanie luk i nowych połączeń (Jemielniak, 2012). Czakon i in. (2019) wskazują na trzy podstawowe problemy podczas przeglądu literatury: problem delimitacji, selekcji oraz nadmiaru artykułów. Wyznaczają one kroki proceduralne zastosowane w niniejszym przeglądzie literatury. Tabela 1 przedstawia proces oraz efekty poszczególnych etapów przeglądu literatury.

Do przeglądu literatury wykorzystano bazy: Google Scholar, EBSCO, ResearchGate, ScienceDirect, które uznano za istotne względem badanego fenomenu (Fulmer i Gefland, 2012; Snyder, 2019). Z analizy wyłączono prace niepodlegające procesowi recenzji, prezentacje, recenzje czy komentarze branżowe, zostawiając publikacje w czasopiśmie naukowych i rozdziały książek lub monografii. Badanie zawężono do języka angielskiego i polskiego. Odrzucono materiały płatne oraz niedostępne.

Badanie przeprowadzono z wykorzystaniem słów kluczowych (Czakon, 2011b). W celu uniknięcia problemu delimitacji, w przypadku literatury polskojęzycznej posługiwano się ogólnym terminem „zaufanie”, łącząc słowo zaufanie z „procesualny, proces, procesowy, proceduralny, międzyorganizacyjny, partnerstwo publiczno-prywatne”. W przypadku literatury anglojęzycznej także posłużono się metodą słów kluczowych: „procesual trust”, „process trust”, „interorganizational trust”. Następnym krokiem było zastosowanie metody kuli śnieżnej oraz przegląd

bibliografii zgromadzonych prac w celu identyfikacji i pozyskania kolejnych źródeł.

W wyniku przeprowadzonego przeglądu zgromadzono 322 publikacje polskojęzyczne oraz 404 publikacje angielskojęzyczne z lat 2011–2022, które następnie poddano dalszemu procesowi selekcji i analizy. Zgodnie z zasadą selekcji (Czakon, 2011a) prace nieodnoszące się w tytule, słowach kluczowych lub abstraktach do zaufania i relacji międzyorganizacyjnych zostały wykluczone z ostatecznej bazy literatury. W kolejnych krokach eliminowano artykuły zajmujące się tematyką zaufania, ale związane z takimi naukami jak medycyna, prawo, socjologia, psychologia i inne. Następnie z badań odrzucono te, które rozpatrują inny poziom zaufania niż międzyorganizacyjny. W wyniku procesu selekcji do ostatecznej analizy wybrano 32 artykuły polskojęzyczne oraz 30 artykułów anglojęzycznych. Analiza nie obejmuje wszystkich prac na ten temat, ale przedstawia reprezentatywną część badań (Hiebl, 2021), odpowiadając na problem nadmiaru materiałów. W procesie analizy skupiono się na metodyce badania relacji międzyorganizacyjnych, kategoryzując artykuły według zastosowanego w nich podejścia, to jest na teorii procesu i/lub teorii wariancji. Przyjęto, że podejście procesowe występuje w artykułach zawierających elementy obserwacji zjawiska rozciągniętego w czasie, negocjacji, nawiązywania relacji, przekazywania informacji między firmami oraz wewnątrz firmy. Jako podejście zgodne z teorią wariancji przyjęto badania punktowe z wykorzystaniem analiz statystycznych. Jako trzeci typ rozrózniono badania bazujące na istniejącej literaturze. Wyniki przeglądu zaprezentowano w kolejnych akapitach.

Oczywistym ograniczeniem badania jest wielkość przebadanej literatury. W obszarze anglojęzycznym można znaleźć znacznie więcej pozycji na ten temat, jednak zebrana próbka powinna oddawać jej strukturę. Kolejne badania można pogłębić o określenie każdorazowo szczegółowej metody badawczej i analizy statystycznej, jednak w kontekście niniejszego artykułu nie było to niezbędne do wskazania różnic w podejściach metodologicznych.

Tabela 1

Etapy, działania i efekty przeglądu literatury

Etap	Działania	Efekty
Etap 1 Delimitacja	<ul style="list-style-type: none">Przeгляд baz Google Scholar, EBSCO, ResearchGate, ScienceDirect z wykorzystaniem słów kluczowychWyszukiwanie źródeł metodą kuli śnieżnej	322 artykuły polskojęzyczne 404 artykuły angielskojęzyczne
Etap 2 Selekcja i ograniczanie nadmiaru	<ul style="list-style-type: none">Selekcja po tytule, słowach kluczowych i/lub abstraktach	90 artykułów angielskojęzycznych 218 artykułów polskojęzycznych
Etap 3 Analiza	<ul style="list-style-type: none">Zawężenie próby do pojęcia zaufania międzyorganizacyjnegoPogłębiona lektura i analiza podejścia zastosowanego w artykule (teoria wariancji, teoria procesu) zgromadzonych artykułów	30 artykułów angielskojęzycznych 32 artykuły polskojęzyczne

Źródło: opracowanie własne.

Analiza porównawcza podejść w badaniach polsko- i angielskojęzycznych

Tabela 2 przedstawia analizę porównawczą dominującej metodyki w polsko- i angielskojęzycznej literaturze poświęconej zaufaniu międzyorganizacyjnemu. Publikacje uporządkowano chronologicznie, uwzględ-

niając te przytaczane w poprzednich akapitach. Zgromadzone artykuły naukowe analizowano pod kątem zastosowania teorii wariancji lub podejścia procesualnego do badania zaufania. Warto dodać, że badania angielskojęzyczne uwzględniają prace polskich naukowców pisane po angielsku.

Tabela 2
Analiza porównawcza dominującej metodyki

Artykuł	Badanie literatury	Teoria wariancji	Badanie procesowe
Literatura anglojęzyczna			
Dietz, 2011	X ¹	–	–
Pirson i Malhotra, 2011	–	X	X ³
Gillespie i in., 2012	–	X	–
Schilke i Cook, 2013	X ¹	–	–
Banerjee i Ma, 2014	–	–	X
Korsgaard i in., 2015	X	–	–
Majchrzak i in., 2015	X	–	–
Schilke i Cook, 2015	–	X	–
Nikolova i in., 2015	–	–	X ³
Poppo i in., 2016	–	X ²	–
Lumineau, 2017	X	–	–
Högberg i in., 2018	–	–	X
Brogaard, 2018	–	X	X ³
Latussek i Vlaar, 2018	–	–	X
Connelly i in., 2018	–	X	–
Smith i Thomasson, 2018	–	–	X
Deken i in., 2018	–	–	X
Alaaraj i in., 2018	–	X	–
Dekker i in., 2019	–	X	–
Tu i Xu, 2020	–	–	X
Donati i in., 2020	–	X	–
Brattström i Faems, 2020	–	–	X
Lascaux, 2020	X	–	–
Svare i in., 2020	–	X	X
Owen i Currie, 2021	–	–	X
Cerić i in., 2021	X	–	–
Janakiraman i in., 2021	–	X	–
Forkmann i in., 2022	X ¹	–	–
Chen i in., 2022	–	–	X
Latussek i Hensel, 2022	X ¹	–	–
Literatura polskojęzyczna			
Mularska-Kucharek, 2011	–	X	–
Rygiel, 2011	X	–	–
Mokwa, 2013	–	X	–

Artykuł	Badanie literatury	Teoria wariancji	Badanie procesowe
Rygiel, 2013	X	–	–
Wasiluk, 2013	–	X	–
Chomiak-Orsa, 2013	X	–	–
Wójcik-Karpacz, 2014	X	–	–
Domański, 2014	–	X	–
Mazur i Kulczyk, 2014	X	–	–
Bukowski i in., 2014	–	–	X ³
Sankowska, 2015	X ¹	–	–
Mazur i Kulczyk, 2016	X	–	–
Miłaszewicz, 2016	X	–	–
Czakon, 2016	–	–	X ³
Rudzewicz, 2016	X	–	–
Łobos i Mazur, 2016	X	–	–
Badzińska i Gołąb-Andrzejak, 2017	–	–	X ³
Jakubowska, 2017	X	–	–
Rudzewicz, 2017	–	X	–
Głodek, 2017	–	X	–
Major, 2017	X	–	–
Lewicka i in., 2017	–	–	X ³
Latussek-Jurczak, 2017	–	–	X ³
Czakon, 2018	–	–	X ³
Czernek i in., 2018	–	X	–
Zmysłony i in., 2018	–	–	X
Surmacz i Wierziński, 2018	–	X	–
Malkus, 2019	X	–	–
Libertowska, 2020	–	X	–
Baruk, 2020	–	X	–
Parzonko i Sieczko, 2021	X	–	–
Pistelok, 2021	X	–	–

Źródło: opracowanie własne.

Uwaga.

¹ propozycja modelu na bazie literatury

² jakościowe badania użyte do stworzenia metod ilościowych

³ elementy badania procesualnego.

Badania w języku angielskim

W poniższych akapitach zaprezentowano przegląd wybranych publikacji z literatury angielskojęzycznej. Uwzględniono w nich także prace polskich naukowców pisane po angielsku. Na podstawie zgromadzonej literatury Dietz (2011) stworzył model zaufania. Banerjee i Ma (2014) przeprowadzili badanie, używając metody *case study*, wywiadów, *shadowingu* i analizy danych pierwotnych. Schilke i Cook (2015) wykorzystali metodę wariacji do mierzenia zaufania między partnerami. Poppo i in. (2016) użyli metod jakościowych do weryfikacji kwestionariuszy i zastosowania teorii wariacji opisujących relację dostawcy i klienta. Lumineau (2017) stworzył przegląd literatury dotyczący roli kontraktu i jego wpływu na zaufanie i nieufność w relacji między firmami. Metodą przedłużonego *case study* posługują się Högborg i in. (2018) w relacjach urzędu miasta i najemców. Podobne podejście zastosowali Smith i Thomasson (2018) w przypadku szwedzkich partnerstw publiczno-prywatnych (PPP) w przemyśle infrastrukturalnym. W innym przykładzie PPP Brogaard (2018) użył metod mieszanych w duńskim sektorze zdrowotnym, jednakże było ono badaniem punktowym. Deken i in. (2018) teorię procesową zastosowali do badania relacji między organizacjami w przemyśle samochodowym. Latusek i Vlaar (2018) użyli metody procesowej do analizy projektów IT i relacji zaufania. Alaaraj i in. (2018) do przeprowadzenia analizy ekonometrycznej posłużyli się ankietami. Connelly i in. (2018) dokonali metaanalizy badań dotyczących znaczenia kompetencji vs. spójności i tego, które jest ważniejsze. Na podstawie obserwacji współpracy organizacji non profit z biznesem zaufanie między sektorami w kontekście procesualnym opisali Tu i Xu (2020). Lascaux (2020), opierając się na literaturze, dokonał podsumowania wiedzy o kooperacji i zaufaniu. Na bazie długotrwałej obserwacji jednej relacji między organizacjami Brattström i Faems (2020) opisali kształtowanie się relacji władzy oraz gier politycznych w i między organizacjami. Badanie rozłożone na okres kilkunastu lat w postaci pogłębionych wywiadów zaprezentowali Owen i Currie (2021). Natomiast Cerić i in. (2021) dokonali przeglądu literatury zaufania przy mega-projektach. Metodę modelowania statystycznego wpływu zaufania w sieci zastosowali Janakiraman i in. (2021). Forkmann i in. (2022) stworzyli model analityczny korupcji na różnych poziomach zaufania. Wpływ blockchaina na zaufanie między dwoma bankami za pomocą *case study* badali Chen i inni (2022). Latusek i Hensel (2022) dokonali syntezy istniejącej wiedzy w badaniu analizującym podejście biznesu do nauki.

Badania w języku polskim

Polskojęzyczną literaturę z 10 lat poświęconą tematyce zaufania w relacjach międzyorganizacyjnych również analizowano pod kątem zastosowania teorii wariacji lub podejścia procesualnego do badania zaufania. Badania zostały posegregowane tematyczno-chronologicznie.

O kluczowych charakterystykach zaufania pisała Ryciuk (2011). W innej publikacji ta sama autorka zastosowała przegląd literatury (Ryciuk, 2013). Koncentrując się na zaufaniu w relacjach między organizacjami przeglądu literatury dokonała też Chomiak-Orsa (2013). W kontekście przewagi konkurencyjnej o zaufaniu pisała Wójcik-Karpacz (2014). Mazur i Kulczyk (2014) zaś dokonali krytycznego przeglądu literatury o zaufaniu międzyorganizacyjnym, uwzględniając nurty, definicje i podejścia. Konceptualny model zaufania w łańcuchu dostaw na bazie istniejącej literatury stworzyła Sankowska (2015). Przeglądu literatury o zaufaniu jako procesie dokonała Miłaszewicz (2016). Natomiast paradoksy relacji międzyorganizacyjnych opisali Mazur i Kulczyk (2016). Łobos i Mazur (2016) przeanalizowali najbardziej przydatne wskaźniki efektywności w badaniach nad zaufaniem międzyorganizacyjnym. Zaś kontekst relacji organizacja – klient indywidualny jako zaufania zewnętrznego badał Rudzewicz (2016). Wykorzystując istniejące dane oraz przegląd literatury Jakubowska (2017) analizowała zaufanie do polskiego sektora bankowego z perspektywy klienta indywidualnego. Małkus (2019) zaś dokonał analizy ryzyka i zaufania w kooperacji. Badanie literatury dotyczące wpływu zaufania na przedsiębiorczość na terenach wiejskich zaprezentowali Parzonko i Siczko (2021). Przegląd literatury o zaufaniu do transportu publicznego w obliczu pandemii zaprezentował Pistelok (2021).

Teoria wariacji występuje w szeregu publikacji: Mularska-Kucharek (2011) prowadziła badania ankietowe, ustalając poziom zaufania relacyjnego i uogólnionego w województwie łódzkim. Mokwa (2013) wykonała badanie ankietowe o wymiarach zaufania między organizacjami. Punktowe badania w teorii wariacji prowadzili Wasiluk (2013) i Domański (2014). Badanie ankietowe o zaufaniu między firmą doradczą a klientami przeprowadził Rudzewicz (2017). Głodek (2017) wykazał różnice w podejściu polskich małych firm do doradztwa w porównaniu do innych krajów unijnych za pomocą metody ankietowej. Czernek i in. (2018) opisali zaufanie intermediacyjne, bazujące na doświadczeniu i dzieleniu się opiniami przez innych uczestników. W pracy tej autorzy skupili się na zaufaniu między klientami a organizacjami/institucją. Podchodząc do zaufania jako zasobu organizacji Surmacz i Wierziński (2018) wykorzystali metodę ankietową do sprawdzenia istotności danych zagadnień w łańcuchach dostaw. Teoria wariacji występuje u Libertowskiej (2020), która skupiła się na ankietowym badaniu zaufania w firmach high-tech. Baruk (2020) zastosowała metodę ankietową badania zaufania między klientem a dostawcą usług marketingowych.

Elementy podejścia procesowego są widoczne w przypadku prac socjologów – Bukowski i in. (2014) przeprowadzili ponad sto wywiadów pogłębionych na temat zjawiska zaufania z perspektywy polskich przedsiębiorców. Brakuje jednak podłużnego badania empirycznego, które pozwalałoby zweryfikować procesualny charakter zaufania. Badania jakościowe w formie wywiadów z pytaniami otwartymi prowadzi

Czakon (2016), mają one jednak charakter retrospektywny i posiadają pewne ograniczenia w zakresie badania procesualnej natury zaufania. Lewicka i in. (2017) oraz Badzińska i Gołąb-Andrzejak (2017) korzystają z metody *case study* dla jednej firmy przy użyciu wywiadów, jednak brakuje im procesowego charakteru. Firmy w środowisku niskiego zaufania z wykorzystaniem wywiadów, *shadowingu*, obserwacji przeprowadziła Latusek-Jurczak (2017). Metodą badania eksperckiego posłużył się Czakon (2018). Przykładem wykorzystania procesowego podejścia do zaufania jest praca Zmysłonego i in. (2018), którzy z wykorzystaniem dwóch *case study* przeanalizowali proces relacji w dwóch partnerstwach publiczno-prywatnych.

Podsumowanie i dyskusja

Jak wynika z powyższej analizy w literaturze międzynarodowej dominuje teoria wariacji. W ostatnich latach coraz częściej uzupełniają ją jednak badania jakościowe oraz podejście procesowe (Möllering, 2013). W badaniach jakościowych najczęściej wykorzystywaną formą był wywiad, często prowadzony punktowo, o charakterze retrospektywnym. Badania procesowe wzbogacały istniejącą literaturę oraz podłużny wymiar badań, wykorzystując techniki etnograficzne, np. obserwację, *shadowing*, wielokrotne wywiady i obserwację zmian w czasie. Znalezienie przykładów takich badań jest możliwe także w czołowych, wysoko punktowanych czasopismach. W literaturze międzynarodowej artykuły przeglądowe występują relatywnie rzadko.

Trendy w literaturze polskojęzycznej częściowo odzwierciedlają te występujące w międzynarodowej. Widać dominację teorii wariacji. Badania przeglądowe literatury są częstsze niż w literaturze międzynarodowej, jednak rzadziej wykorzystuje się podejście procesowe. Większość z cytowanych pozycji nie zawierała pełnego badania procesowego, często ograniczając się tylko do wybranych elementów badania procesualnego.

Na podstawie dokonanego przeglądu literatury można zauważyć lukę badawczą w literaturze polskojęzycznej w postaci badań podłużnych realizujących założenia podejścia procesowego. Wyniki badania wpisują się w potrzebę badań nad zaufaniem w ujęciu procesu (Langley, 2007; Möllering, 2013). Poprzez nowy kontekst i zgłębienie tematu badania procesowe przybliżają nas do zrozumienia badanego fenomenu (Pettigrew, 1990). Próba uchwycenia zaufania w relacjach międzyorganizacyjnych z perspektywy procesualnej jest niezwykle ważna zwłaszcza w obecnych, burzliwych czasach, ponieważ pozwala inaczej spojrzeć na funkcjonowanie i współpracę organizacji. Szczególnie ważny w badaniach jest aktualnie poziom międzyorganizacyjny (Fulmer i Ostroff, 2016), który w literaturze polskojęzycznej także jest rzadko analizowany. Badania w obszarze PPP (np. Smith i Thomasson, 2018) czy *joint venture* i aliansów (Vangen i Huxlan, 2003) mogą być jednym z kierunków badań procesowych, a te wnieść szczególnie dużo w warunkach wysokiej niepewności, stresu i współzależności (Li, 2012), szczególnie widocznych w polskim kontekście.

Bibliografia

- Alaaraj, S., Mohamed, Z. A. i Ahmad Bustamam, U. S. (2018). External growth strategies and organizational performance in emerging markets: The mediating role of inter-organizational trust. *Review of International Business and Strategy*, 28(2), 206–222. <https://doi.org/10.1108/RIBS-09-2017-0079>
- Badzińska, E. i Gołąb-Andrzejak, E. (2017). Zaufanie i wiarygodność w komunikacji rynkowej jako podstawa budowania kapitału przedsiębiorstwa. *Handel Wewnętrzny*, 3, 227–239.
- Banerjee, P. i Ma, L. (2014). The process of trust formation in e-business: insights from case studies of two small firms. *Journal of Business-to-Business Marketing*, 21(3), 171–186. <https://doi.org/10.1080/1051712X.2014.952182>
- Baruk, A. I. (2021). Współdziałanie nabywców finalnych z oferentami w kontekście wzajemnego zaufania. W K. Mazurek-Łopacińska i M. Sobocińska (red.), *Badania marketingowe wobec nowych trendów w otoczeniu* (s. 31–44). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Bauer, P. C. i Freitag, M. (2018). Measuring trust. W E. Uslaner (red.), *The Oxford handbook of social and political trust* (s. 15–36). Oxford Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780190274801.013.1>
- Boss, R. W. (1978). Trust and managerial problem solving revisited. *Group & Organization Studies*, 3(3), 331–342. <https://doi.org/10.1177/105960117800300306>
- Brattström, A. i Faems, D. (2020). Interorganizational relationships as political battlefields: how fragmentation within organizations shapes relational dynamics between organizations. *Academy of Management Journal*, 63(5), 1591–1620. <https://doi.org/10.5465/amj.2018.0038>
- Brogaard, L. (2018). Business value in public-private partnerships: the positive impact of trust and task-relevant competencies on business outcomes in PPPs. *International Public Management Journal*, 22(4), 617–642. <https://doi.org/10.1080/10967494.2018.1457107>
- Bugdol, M. (2010). Zaufanie jako element systemu wartości organizacyjnych. *Współczesne Zarządzanie*, 2, 11–26.
- Bukowski, A., Gadowska, K. i Polak, P. (2014). Zaufanie w strategiach polskich przedsiębiorców. *Studia Socjologiczne*, 3(214), 67–106.
- Cerić, A., Vukomanović, M., Ivić, I. i Kolarić, S. (2021). Trust in megaprojects: A comprehensive literature review of research trends. *International Journal of Project Management*, 39(4), 325–338. <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2020.10.007>
- Certo, S. T. (2003). Influencing initial public offering investors with prestige: Signaling with board structures. *Academy of Management Review*, 28(3), 432–446. <https://doi.org/10.2307/30040731>
- Chen, R. R., Chen, K. i Ou, C. X. (2022). Facilitating interorganizational trust in strategic alliances by leveraging blockchain-based systems: Case studies of two eastern banks. *International Journal of Information Management*, 102521.
- Chomiak-Orsa, I. (2013). Zaufanie w kontekście relacji międzyorganizacyjnych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka*, 6, 81–90. http://www.wzieu.pl/zn/769/ZN_769.pdf
- Connelly, B. L., Certo, S. T., Ireland, R. D. i Reutzel, C. R. (2011). Signaling theory: A review and assess-

- ment. *Journal of Management*, 37(1), 39–67. <https://doi.org/10.1177/0149206310388419>
- Connelly, B. L., Crook, T. R., Combs, J. G., Ketchen Jr, D. J. i Aguinis, H. (2018). Competence-and integrity-based trust in interorganizational relationships: which matters more? *Journal of Management*, 44(3), 919–945. <https://doi.org/10.1177/0149206315596813>
- Cook, K. S. (2005). Networks, norms, and trust: the social psychology of social capital. *Social Psychology Quarterly*, 68(3), 4–14. <https://doi.org/10.1177/019027250506800102>
- Czakon, W. (2011a). Metodyka systematycznego przeglądu literatury. *Przegląd Organizacji*, 3, 57–61. <https://doi.org/10.33141/po.2011.03.13>
- Czakon, W. (2011b). Podstawy metodologii badań w naukach o zarządzaniu. *Oficyna Wolters Kluwer Business*.
- Czakon, W. (2016). Antecedencje współpracy strategicznej – poziom diady i sieci. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 421, 82–89. <https://doi.org/10.15611/pn.2016.421.07>
- Czakon, W. (2018). Cechy strategii relacyjnych – wyniki badań eksperckich. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 538, 74–83. <https://doi.org/10.15611/pn.2018.538.05>
- Czakon, W., Klimas, P. i Kawa, A. (2019). Krótkowzroczność strategiczna: metodyczne aspekty systematycznego przeglądu literatury. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 7(2), 27–37.
- Czernek, K., Wójcik, D. i Marszałek, P. (2018). Zaufanie w gospodarce współdzielenia. *Gospodarka Narodowa*, 3(295), 23–48. <https://doi.org/10.33119/GN/100487>
- Deken, F., Berends, H., Gemser, G. i Lauche, K. (2018). Strategizing and the initiation of interorganizational collaboration through prospective resourcing. *Academy of Management Journal*, 61(5), 1920–1950. <https://doi.org/10.5465/amj.2016.0687>
- Dekker, H., Donada, C., Mothe, C. i Nogatchewsky, G. (2019). Boundary spanner relational behavior and inter-organizational control in supply chain relationships. *Industrial Marketing Management*, 77, 143–154. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2018.11.010>
- Dietz, G. (2011). Going back to the source: Why do people trust each other? *Journal of Trust Research*, 1(2), 215–222. <https://doi.org/10.1080/21515581.2011.603514>
- Domański, H. (2014). Zaufanie do instytucji. W P. Sztabiński i F. Sztabiński (red.), *Polska – Europa: wyniki Europejskiego Sondażu Społecznego 2002–2012* (s. 18–25). Wydawnictwo IFiS PAN.
- Donati, S., Zappalá, S. i González-Romá, V. (2020). The double-edge sword effect of interorganizational trust on involvement in interorganizational networks: The mediator role of affective commitment. *European Management Journal*, 38(4), 613–622. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2019.12.014>
- Dyer, J. i Chu, W. (2011). The determinants of trust in supplier – automaker relations in the US, Japan, and Korea: A retrospective. *Journal of International Business Studies*, 42(1), 28–34. <https://doi.org/10.1057/jibs.2010.48>
- Forkmann, S., Webb, J., Henneberg, S. C. i Scheer, L. K. (2022). Boundary spanner corruption: A potential dark side of the multi-level trust in marketing relationships. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 50, 889–914. <https://doi.org/10.1007/s11747-022-00844-z>
- Fulmer, C. A. i Gelfand, M. J. (2012). At what level (and in whom) we trust: Trust across multiple organizational levels. *Journal of Management*, 38(4), 1167–1230. <https://doi.org/10.1177/0149206312439327>
- Fulmer, C. A. i Ostroff, C. (2016). Convergence and emergence in organizations: An integrative framework and review. *Journal of Organizational Behavior*, 37(51), S122–S145. <https://doi.org/10.1002/job.1987>
- Gillespie, N., Hurley, R., Dietz, G. i Bachmann, R. (2012). Restoring institutional trust after the global financial crisis: A systemic approach. W R. Kramer i T. Pittinsky (red.), *Restoring trust in organizations and leaders. Enduring challenges and emerging answers* (s. 185–215). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199756087.003.0010>
- Głodek, P. (2017). Zaufanie a źródła doradztwa małej firmy. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 489, 125–136. https://dbc.wroc.pl/Content/39355/PDF/Głodek_Zaufanie_a_Zrodla_Doradztwa_Malej_Firmy_2017.pdf
- Graebner, M. E. (2009). Caveat venditor: Trust asymmetries in acquisitions of entrepreneurial firms. *Academy of Management Journal*, 52(3), 435–472. <https://doi.org/10.5465/amj.2009.41330413>
- Hiebl, M. R. W. (2021). Sample selection in systematic literature reviews of management research. *Organizational Research Methods*. <https://doi.org/10.1177/1094428120986851>
- Holmes, S. i Smart, P. (2009). Exploring open innovation practice in firm-nonprofit engagements: A corporate social responsibility perspective. *R&D Management*, 39(4), 394–409. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9310.2009.00569.x>
- Högberg, L., Sköld, B. i Tillmar, M. (2018). Contextualising the coevolution of (dis) trust and control – a longitudinal case study of a public market. *Journal of Trust Research*, 8(2), 192–219. <https://doi.org/10.1080/21515581.2018.1504299>
- Jakubowska, A. (2017). Zaufanie i asymetria informacji w relacjach podmiotów na rynku finansowym – wybrane aspekty na przykładzie banków i ich interesariuszy. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Seria Organizacja i Zarządzanie*, 113, 125–133. <https://www-arch.polsl.pl/wydzialy/ROZ/ZN/Documents/z113/Jakubowska%20A.pdf>
- Janakiraman, S., Priya, M. D., Devi, S. S., Sandhya, G., Nivedhitha, G. i Padmavathi, S. (2021). A Markov process-based opportunistic trust factor estimation mechanism for efficient cluster head selection and extending the lifetime of wireless sensor networks. *EAI Endorsed Transactions on Energy Web*, 8(35), e5. <https://doi.org/10.4108/eai.13-1-2021.168093>
- Jemielniak, D. (red.). (2012). *Badania jakościowe. Podejścia i teorie*, t. 1. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jennings, D. F., Artz, K., Murray Gillin, L. i Christodouloy, C. (2000). Determinants of trust in global strategic alliances: AMRAD and the Australian biomedical industry. *Competitiveness Review*, 10(1), 25–44. <https://doi.org/10.1108/eb046387>
- Kong, D. T., Dirks, K. T. i Ferrin, D. L. (2014). Interpersonal trust within negotiations: Meta-analytic evidence, critical contingencies, and directions for future research. *Academy of Management Journal*, 57(5), 1235–1255. <https://doi.org/10.5465/amj.2012.0461>
- Korsgaard, M. A., Brower, H. H. i Lester, S. W. (2015). It isn't always mutual: A critical review of dyadic trust. *Journal of Management*, 41(1), 47–70. <https://doi.org/10.1177/0149206314547521>

Koźmiński, A. K. (2004). *Zarządzanie w warunkach niepewności*. Wydawnictwo Naukowe PWN.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. i Vishny, R. (1997). Trust in large organizations. *American Economic Review Papers and Proceedings*, 87(2), 333–338. <https://doi.org/10.3386/w5864>

Langley, A. (2007). Process thinking in strategic organization. *Strategic Organization*, 5(3), 271–282. <https://doi.org/10.1177/1476127007079965>

Lascaux, A. (2020). Cooptation and trust: What we know, where to go next. *Industrial Marketing Management*, 84, 2–18. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2019.05.015>

Latuszek, D. i Hensel, P. G. (2022). Can they trust us? The relevance debate and the perceived trustworthiness of the management scholarly community. *Scandinavian Journal of Management*, 38(1), 101193. <https://doi.org/10.1016/j.scaman.2021.101193>

Latuszek, D. i Vlaar, P. W. (2018). Uncertainty in inter-organizational collaboration and the dynamics of trust: A qualitative study. *European Management Journal*, 36(1), 12–27. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2017.10.003>

Latuszek-Jurczak, D. (2017). Firmy szybkiego wzrostu w środowisku niskiego zaufania. Badanie empiryczne. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 5(9), 37–49.

Latuszek-Jurczak, D. (2019). *Zaufanie w zarządzaniu organizacjami*. Wydawnictwo Naukowe PWN.

Lee, M. K. i Turban, E. (2001). A trust model for consumer internet shopping. *International Journal of Electronic Commerce*, 6(1), 75–91. <https://doi.org/10.1080/10864415.2001.11044227>

Lewicka, D., Pec, M. i Słaby, A. (2017). Zaufanie w relacjach międzyorganizacyjnych na przykładzie przedsiębiorstwa handlowego. *Organizacja i Kierowanie*, 2, 215–228.

Li, P. P. (2012). When trust matters the most: The imperatives for contextualising trust research. *Journal of Trust Research*, 2(2), 101–106. <https://doi.org/10.1080/21515581.2012.708494>

Libertowska, A. (2020). Ocena poziomu zaufania w wybranych przedsiębiorstwach należących do branż high-tech. *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie*, 81, 129–140. <https://doi.org/10.21008/j.0239-9415.2020.081.09>

Lumineau, F. (2017). How contracts influence trust and distrust. *Journal of Management*, 43(5), 1553–1577. <https://doi.org/10.1177/0149206314556656>

Łobos, K. i Mazur, K. (2016). Wskaźniki efektywności w badaniach nad zaufaniem międzyorganizacyjnym. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 79, 809–817. <https://doi.org/10.18276/frfu.2016.79-63>

Majchrzak, A., Jarvenpaa, S. L. i Bagherzadeh, M. (2015). A review of interorganizational collaboration dynamics. *Journal of Management*, 41(5), 1338–1360. <https://doi.org/10.1177/0149206314563399>

Major, P. (2017). Zaufanie jako strategia radzenia sobie z niepewnością i ryzykiem w przedsiębiorstwach realizujących projekty. *Zeszyty Naukowe Organizacja i Zarządzanie/Politechnika Śląska*, 113, 251–263.

Małkus, T. (2019). Zaufanie i ryzyko w relacjach kooperacyjnych. W A. Kozina (red.), *Wybrane problemy organizacji i współdziałania przedsiębiorstw* (s. 59–76). Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.

Mayer, R. C. i Davis, J. H. (1999). The effect of the performance appraisal system on trust for management: A field quasi-experiment. *Journal of Applied Psychology*, 84(1), 123–136. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.84.1.123>

Mayer, R. C., Davis, J. H. i Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *The Academy of Management Review*, 20(3), 709–734. <https://doi.org/10.2307/258792>

Mazur, K. i Kulczyk, Z. (2014). Zaufanie międzyorganizacyjne we współczesnych organizacjach: przegląd badań naukowych. *Prace Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości*, 30(5), 493–506.

Mazur, K. i Kulczyk, Z. (2016). Paradoxy zaufania międzyorganizacyjnego w zarządzaniu Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 421, 386–396.

Miłaszewicz, D. (2016). Zaufanie jako wartość społeczna. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 259, 80–88.

Mokwa, Z. (2013). Teoria i praktyka budowania zaufania międzyorganizacyjnego w zarządzaniu organizacją sieciową. *Zarządzanie i Finanse*, 4(1), 225–236.

Molm, L. D. i Cook, K. S. (1995). Social exchange and exchange networks. W K. Cook, G. Fine i J. House (red.), *Sociological perspectives on social psychology* (s. 209–235). Allyn and Bacon.

Molm, L. D., Schaefer D. R. i Collett J. L. (2007). The value of reciprocity. *Social Psychology Quarterly*, 70(2), 199–217. <https://doi.org/10.1177/019027250707000208>

Molm, L. D., Takahashi, N. i Peterson, G. (2000). Risk and trust in social exchange: an experimental test of a classical proposition. *American Journal of Sociology*, 105(5), 1396–1427. <https://doi.org/10.1086/210434>

Möllering, G. (2013). Process views of trusting and crises. W R. Bachmann i A. Zaheer (red.), *Handbook of advances in trust research* (s. 285–305). Edward Elgar Publishing.

Mularska-Kucharek, M. (2011). Zaufanie jako fundament życia społecznego na przykładzie badań w województwie łódzkim. *Studia Regionalne i Lokalne*, 2(44), 76–91. https://studreg.uw.edu.pl/dane/web_srll_files/383/2011_2_mularska_kucharek.pdf

Nikolova, N., Möllering, G. i Reihlen, M. (2015). Trusting as a 'Leap of Faith': Trust-building practices in client–consultant relationships. *Scandinavian Journal of Management*, 31(2), 232–245. <https://doi.org/10.1016/j.scaman.2014.09.007>

Owen, G. i Currie, G. (2021). Beyond the crisis: Trust repair in an interorganizational network. *Organization Studies* 43(8), 1273–1295. <https://doi.org/10.1177/01708406211031732>

Parzonko, A. J. i Sieczko, A. (2021). Zaufanie jako determinanta rozwoju przedsiębiorczości zespołowej na obszarach wiejskich. *Turystyka i Rozwój Regionalny*, 16, 77–87. <https://doi.org/10.22630/TIRR.2021.16.21>

Pentland, B. T. (1999). Building process theory with narrative: From description to explanation. *Academy of Management Review*, 24(4), 711–724. <https://doi.org/10.2307/259350>

Pettigrew, A. M. (1990). Longitudinal field research on change: Theory and practice. *Organization Science*, 1(3), 267–292. <https://doi.org/10.1287/orsc.1.3.267>

Pirson, M. i Malhotra, D. (2011). Foundations of organizational trust: What matters to different stakeholders? *Organization Science*, 22(4), 1087–1104. <https://doi.org/10.1287/orsc.1100.0581>

Pistelok P. (2021). Pandemia COVID-19 a zaufanie do transportu publicznego. Próba refleksji. *Urban Development Issues*, 71, 48–56. <https://doi.org/10.51733/udi.2021.71.05>

Poppo, L., Zhou, K. Z. i Li, J. J. (2016). When can you trust “trust”? Calculative trust, relational trust, and sup-

Różnice w podejściach do badania zaufania...

plier performance. *Strategic Management Journal*, 37(4), 724–741. <https://doi.org/10.1002/smj.2374>

Rudzewicz, A. (2016). Zaufanie wewnętrzne i zewnętrzne w przedsiębiorstwie. *Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach* 255, 261–269.

Rudzewicz, A. (2017). Pomiar zaufania międzyorganizacyjnego. *Studia i Prace WNEiZ*, 48, 293–305. <https://doi.org/10.18276/sip.2017.48/2-25>

Ryciuk, U. (2011). Zaufanie-kluczowy element w relacjach międzyorganizacyjnych. *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego*, 4/4, 281–289.

Ryciuk, U. (2013). Zaufanie międzyorganizacyjne – konceptualizacja, operacjonalizacja i pomiar. *Przeгляд Organizacji*, 12, 33–38. <https://doi.org/10.33141/po.2013.12.06>

Sankowska, A. (2015). Zaufanie w łańcuchu dostaw – determinanty, typy i konsekwencje. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 217, 19–30.

Schilke, O. i Cook, K. S. (2013). A cross-level process theory of trust development in interorganizational relationships. *Strategic Organization*, 11(3), 281–303. <https://doi.org/10.1177/1476127012472096>

Schilke, O. i Cook, K. S. (2015). Sources of alliance partner trustworthiness: Integrating calculative and relational perspectives. *Strategic Management Journal*, 36(2), 276–297. <https://doi.org/10.1002/smj.2208>

Schoorman, F. D., Mayer, R. C. i Davis, J. H. (2007). An integrative model of organizational trust: Past, present, and future. *Academy of Management Review*, 32(2), 344–354. <https://doi.org/10.5465/amr.2007.24348410>

Sitkin, S. B. i Roth, N. L. (1993). Explaining the limited effectiveness of legalistic “remedies” for trust/distrust. *Organization Science*, 4(3), 367–392. <https://doi.org/10.1287/orsc.4.3.367>

Smith, E. M. i Thomasson, A. (2018). The use of the partnering concept for public–private collaboration: how well does it really work? *Public Organization Review*, 18(2), 191–206. <https://doi.org/10.1007/s11115-016-0368-9>

Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 104, 333–339. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039>

Svare, H., Gausdal, A. H. i Möllering, G. (2020). The function of ability, benevolence, and integrity-based trust in innovation networks. *Industry and Innovation*, 27(6), 585–604. <https://doi.org/10.1080/13662716.2019.1632695>

Surmacz, T. i Wierzbński, B. (2018). Zaufanie jako niematerialny zasób w procesie budowy relacji międzyorganizacyjnych w łańcuchach dostaw. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Seria Organizacja i Zarządzanie*, 118, 567–575. <https://doi.org/10.29119/1641-3466.2018.118.43>

Tu, W. i Xu, Y. (2020). The evolution of interorganizational trust in cross-sector collaborations: Two comparative cases from China. *Nonprofit Management & Leadership*, 30(4), 709–720. <https://doi.org/10.1002/nml.21404>

Vangen, S. i Huxham, C. (2003). Nurturing collaborative relations: Building trust in interorganizational collaboration. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 39(1), 5–31. <https://doi.org/10.1177/0021886303039001001>

Wasiluk, A. (2013). Zaufanie i współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami w perspektywie budowy i rozwoju struktur klastrowych. *Ekonomia i Zarządzanie*, 5(4), 49–66. <http://bazekon.icm.edu.pl/bazekon/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171316203>

Williams, P. (2002). The competent boundary spanner. *Public Administration*, 80(1), 103–124. <https://doi.org/10.1111/1467-9299.00296>

Wójcik-Karpacz, A. (2014). Zaufanie w relacjach międzyorganizacyjnych: Substytucja i komplementarność. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 366. <https://doi.org/10.15611/pn.2014.366.59>

Zaheer, A., McEvily, B. i Perrone, V. (1998). Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance. *Organization Science*, 9(2), 141–159. <https://doi.org/10.1287/orsc.9.2.141>

Zmysłony, P., Zieliński, M. i Leszczyński, G. (2018). Rola zaufania w relacjach publiczno–prywatnych na rynku spotkań. *Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula*, 1(55), 175–190.

Rafał Staszek vel Staszewski jest doktorantem Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie oraz asystentem w Katedrze Zarządzania. Jego zainteresowania badawcze dotyczą tematyki historii biznesu oraz zaufania, zaś zainteresowania zawodowe koncentrują się na analizach strategicznych, coachingu biznesowym, komunikacji interpersonalnej, wystąpieniach publicznych i transformacji organizacji.

POLECAMY



VII Open Eyes Economy Summit, 22–23 listopada 2022, Kraków i online

Międzynarodowy Kongres Ekonomii Wartości Open Eyes Economy Summit to wyjątkowe w tej części świata wydarzenie – jedyny w swoim rodzaju kongres ekonomiczny, w którego ramach udowodnimy, że biznes i gospodarka nie tylko mogą, ale powinny opierać się na wartościach społecznych. Wyróżnikiem szczytu jest własna, jedyna w swoim rodzaju filozofia Open Eyes mówiąca o konieczności budowania odpowiedzialnego społeczeństwa obywatelskiego, wymagającego odpowiedzialności również od biznesu i administracji. Obrazujemy realne korzyści dla ludzi oraz środowiska, które niesie ze sobą stawianie na zrównoważony rozwój, pochylenie się nad potrzebami społecznymi, wcielanie zmian oraz wprowadzanie innowacji.

Organizator: Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej
Opis wydarzenia pochodzi ze strony: <https://kongres.oees.pl/>