

Juliusz Gardawski

Wpływ ewangelicyzmu na gospodarkę – rola zaufania

Temat podjęty w tym tekście doczekał się od czasu opublikowania przez Maxa Webera *Etyki protestanckiej i ducha kapitalizmu* obszernej biblioteki we wszystkich językach narodów rozwijających własne nauki ekonomiczne. Czy można w tym obszarze powiedzieć coś nowego? Z pewnością nie, niemniej można zwrócić uwagę na któryś z licznych aspektów tematu i na nowe interpretacje, dyktowane przez aktualny kontekst. Kontekstem w mniejszym stopniu będzie historia, w większym socjologia i socjologia ekonomiczna zarówno w tej jej wersji, która nie uległa wpływom teorii racjonalnego wyboru i metodzie ekonomii neoklasycznej, jak i wersji korzystającej z inspiracji teorii racjonalnego wyboru. Tu potrzebnych jest kilka zadań wyjaśnienia. Twórcy pierwszej fazy socjologii ekonomicznej, a uważa się za nich Webera i Durkheima, zainicjowali tę dyscyplinę w pierwszych dekadach XX w., jednak rozwój socjologii ekonomicznej o humanistycznej orientacji został na kilka dekad zahamowany. W tym czasie nadzieje wiązano nie z nurtem kulturowym i tradycyjnym instytucjonalizmem, lecz z metodami formalnymi. Nurt humanistyczny, bliski „socjologii rozumiejącej” Maxa Webera, odrodził się pod koniec XX w., co było w dużym stopniu zasługą Marka Granovettera i Richarda Swedberga. Socjologia ekonomiczna drugiej fazy („nowa socjologia ekonomiczna”) włączyła się w debatę między zwolennikami paradygmatu modernizacyjnego i paradygmatu kulturologicznego. Spór ten toczył się od dawna, zwłaszcza w amerykańskiej antropologii („kulturologia” Leslie’ego White’a kontra antropologia kulturowa szkoły Franza Boasa), lecz nabral wigoaru wraz z osłabieniem nurtu modernizacyjnego pod koniec lat 80. XX w. Wbrew optymistycznym przewidywaniom zwolenników modernizacji (z profetycznym przesłaniem Fukuyamy o „końcu historii” z 1989 r.), powojenny podział świata, definiowany przez ponad 30 lat w kategoriach modernizacyjnych, został zastąpiony podziałami wzdłuż osi kulturowych. Zróżnicowania kulturowe były silne zawsze, lecz zostały niejako „wzięte w nawias” w okresie, gdy przewagę uzyskała metodologia wzorowana na ekonomii neoklasycznej, teorii racjonalnego wyboru, teorii gier.

Symbolicznym momentem powrotu kultury na plan pierwszy debaty międzynarodowej był artykuł Samuela Huntingtona „Zderzenie cywilizacji?” z 1993 r. W artykule, szybko rozwiniętym do rozmiarów książki, Huntington, definiując kulturę, kładł nacisk na religię: to różnice kulturowe osadzone na gruncie religii wypierają podziały ideologiczne z czasów globalnej konfrontacji między blokiem rosyjskim a światem Zachodnim: „[...] najważniejsze różnice między narodami nie mają charakteru ideologicznego, politycznego czy ekonomicznego, lecz kulturowy” i dalej pisał, że ludy i narody „[...] określają się w kategoriach pochodzenia, religii, języka, historii, wartości, obyczajów i instytucji. Identyfikują się z grupami kulturowymi: plemionami, grupami etnicznymi, wspólnotami religijnymi, a także, w najszerszym wymiarze, z cywilizacjami”¹. Jednak jeszcze przed manifestem Huntingtona problem kultury, a szczególnie ważnej dla nas kategorii zaufania, zaczynał zdobywać w naukach społecznych miejsce wyróżnione. Jak pisał Piotr Sztompka: „[...] problematyka zaufania, tradycyjnie traktowana jako domena teologii, etyki, filozofii człowieka czy psychologii społecznej, wchodzi pod koniec XX w. w krąg zainteresowań socjologii. Wiąże się to z [...] przesunięciem akcentu na „*miękkie zmienne*” (podkreślenie Sztompki), związane z kulturą, mentalnością zbiorową, więzią moralną, niuansami stosunków międzyludzkich”².

Jednym z przedmiotów zainteresowań nauk społecznych jest pojawienie się kapitalizmu w ramach cywilizacji zachodniej. Przez długi czas – od połowy XX w. do jego ostatnich dekad – przeważały wyjaśnienia zgodne z paradygmatem teorii racjonalnego wyboru, dopiero schyłek wieku stał się świadkiem przesunięcia interpretacji ku kulturze. Mimo że typ zależności między cywilizacją zachodnią a kapitalizmem nie doczekał się jednej interpretacji, nie podważa się tezy, że zależność taka istnieje.

Zasadne jest pytanie, czy pojawienie się kapitalizmu było przypadkowym efektem interakcji szeregu czynników w dziejach Europy, czy też pojawił się w przeszłości pewien szlak, który zwiększał prawdopodobieństwo powstania kapitalizmu. Przyjmuje się raczej drugą odpowiedź i uznaje się, że kapitalizm był zależny od ścieżki wytyczonej przez wcześniejsze procesy. Sięgając w głąb dziejów wskazuje się, że na gruzach cywilizacji greckiej i rzymskiej pojawiła się średniowieczna Europa chrześcijańska, a jej łacińska wersja przyczyniła się do wytworzenia nowych specyficznych form życia zbiorowego, nowych obczy-

¹ S. P. Huntington, *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego*, MUZA SA, Warszawa 1997, s. 16.

² P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków 2002, s. 308

jów, co ukształtowało w efekcie nową cywilizację. Analizując jej cechy kulturowe, wartości i wzory zachowań, wskazuje się na aksjologiczną różnorodność tej cywilizacji: z jednej strony filozofia platońska, z drugiej arystotelizm, z jednej Augustyn, z drugiej Tomasz z Akwinu, z jednej strony katolicyzm, z drugiej wielość odłamów protestanckich. Podkreśla się takie cechy tej cywilizacji, jak systemowy pluralizm, rozdział władzy duchowej i świeckiej, rządy prawa, wyłanianie władzy przedstawicielskiej, indywidualizm³. Jaka rola w tym amalgamacie przypada protestantom, zwłaszcza w kontekście gospodarki?

Max Weber sformułował tezy mówiące, że po pierwsze, kultura chrześcijańska miała fundamentalne znaczenie dla formowania się liberalnych zasad gospodarczych i kapitalizmu. Po drugie, protestantyzm wpłynął na ukształtowanie się „nowoczesnego racjonalnego kapitalizmu”, podczas gdy wcześniejsze formy kapitalizmu były trwale zagrożone przez oportunistów (niekiedy wręcz przybierały postaci kapitalizmu „zbójckiego”, kapitalizmu „politycznego”). Richard Swedberg w pracy z 1998 r.⁴ klarownie rekonstruował Weberowską teorię wpływu protestantyzmu na kapitalizm. Jego interpretacja dzieła Webera wyodrębnia w „Etyce protestanckiej” trzy kolejne nurty, które w sumie dały nowoczesny kapitalizm. Podkreślenia wymaga jego pogląd, że właśnie trzy nakładające się nurty protestantyzmu dały skutek w postaci tej formy kapitalizmu.

Była to, po pierwsze, etyczna idea „zawodu-powołania” (Beruf) będąca wkładem Lutera. Dr Marcin Luter uczynił z pracy powołanie człowieka, przeniósł ją ze sfery profanum do sacrum, on też głosił ideę ascezy w codziennym życiu, natomiast jego wpływ na rozwój stosunków rynkowych, kapitalistycznych był żaden, jeśli nie wsteczny⁵.

Po drugie, Jan Kalwin sakralizował aktywizm, zwłaszcza ekonomiczny, czyniąc sukces probierzem łaski, a zarazem wzmacniał nacisk na ascetyczny styl życia chrześcijan. Jak dowodził Weber, ascetyczny protestantyzm wpływał na gospodarkę za pośrednictwem „maksymy o codziennych zachowaniach ekonomicznych”, z których główna głosiła, że należy ciężko i systematycznie pracować w swoim zawodzie, jeśli zaś rzetelna aktywność prowadzi do bogactwa, nie należy go spożytkować na nieróbstwo lub luksusową konsumpcję.

³ M. Golka, *Cywilizacja współczesna i globalne problemy*, Oficyna Naukowa, Warszawa 2012.

⁴ R. Swedberg, *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey 1998.

⁵ Ks. bp Marcin Hintz podczas panelu w Cieszynie dowcipnie zwrócił uwagę, że pod względem umiejętności ekonomicznego działania na rynku nad Marcinem Lutrem górowała jego żona, Katarzyna.

Zdjęto więc odium z bogactwa – w chrześcijańskiej tradycji niezwiązanej z protestantyzmem sukces ekonomiczny i bogactwo były moralnie podejrzone, wymagały usprawiedliwienia.

Po trzecie, purytanizm amerykański XVIII w. przeciwstawiał się relatywizmowi moralnemu i wzmacniał zaufanie między aktorami życia gospodarczego. Z dzisiejszej perspektywy ważne okazało się, że obok uświęcenia pracy i stymulowania przedsiębiorczości, protestantyzm, a zwłaszcza nurty pietystyczne, radykalnie zerwały z tym, co określa się mianem „etyki dwoistej”, polegającej na stosowaniu jednych standardów moralnych wobec „swoich”, a innych, mniej rygorystycznych, wobec „obcych”. Przejawiało się to, w pewnym stopniu w rzymskim katolicyzmie, nieco mniej rygorystycznym w wymaganiach stawianych człowiekowi wierzącemu, w większym stopniu liczącym się z ułomnościami ludzkiej natury. Profesor Mieczysław Żywczyński, zmarły w 1978 r. jeden z najwybitniejszych polskich historyków katolickich, widział siłę katolicyzmu w tym nieco tolerancyjnym stosunku do ludzkich słabości. Pisał, że Kościół (rzymskokatolicki) „musiał pogodzić się z tym, że chcąc mieć wielu zwolenników, trzeba iść na kompromis pod względem etycznym⁶. W rezultacie „u narodów o kulturze łacińskiej [...] stosunek do religii nie zawsze jest zbyt poważny – raczej ciepły, humanistyczny, troszkę nawet czasem ironiczny”⁷. Ta pewna tolerancja, obecna w Kościele katolickim, była notowana w trakcie badań społeczeństwa polskiego⁸. W każdym razie w Kościołach protestanckich było mniejsze przyzwolenie na zjawiska „amoralnego familizmu”.

Należy podkreślić, że protestantyzm nie wytworzył tych nurtów *ex nihilo*, dokonał natomiast przesunięcia pewnych wartości do centry wzoru aksjonormatywnego, nadał im nowe znaczenie i w rezultacie uformował nowy, względnie spójny i względnie trwały – zdaniem Webera i wielu jego interpretatorów – wzór kultury protestanckiej. Wzór ten w stosunkowo krótkim czasie zrutynizował się i okazał się na tyle silny, tak mocno wspierany przez sankcje, że reprodukowal się w postawach kolejnych pokoleń już bez sankcji religijnej.

Ta teza spotkała się jednak z różnorodnymi krytykami – ekonomicznymi, historycznymi, socjologicznymi. W 1963 r. został opublikowany polski przekład książki Richarda H. Tawneya, krytykującej tezę Webera. Jest to jedna z częściej cytowanych prac z tego zakresu⁹. Autor wysunął m. in. tezę, że duch

⁶ M. Żywczyński, *Kościół i społeczeństwo pierwszych wieków*, Warszawa 1985, s. 213.

⁷ Tamże, s. 221.

⁸ J. Gardawski, *Przyzwolenie ograniczone. Robotnicy wobec rynku i demokracji*, Warszawa 1996, s. 197-200.

⁹ R. H. Tawney, *Religia a powstanie kapitalizmu*, KiW, Warszawa 1963 (pierwsze wyd. 1926).

kapitalizmu – w postaci opisywanej przez Webera – pojawił się ponad wiek przed Reformacją (Lombardia, Flandria). Ferdynand Braudel, badacz zjawisk „długiego trwania”, pisał, że teza Webera jest przejawem czegoś na kształt „sekiarskiej pychy”. Argumentacje podważające tezę Webera skupiają się nie tylko na argumentach o przedreformacyjnej genezie współczesnego kapitalizmu, lecz także na mnogości danych empirycznych o przed- i pozareformacyjnej genezie etosu pracy. Wskazuje się z jednej strony na średniowieczne zakony, a z drugiej pojawia się wiele badań dowodzących wyższego natężenia cech przypisywanych protestanckiemu etosowi pracy w społeczeństwach, które nie miały protestanckiej genezy.

Niezależnie jednak od krytyk, z których wiele podnosi zasadne argumenty przeciwko „Etyce protestanckiej a duchowi kapitalizmu”, kruszy „cegły”, z których Weber zbudował gmach argumentacji, to sama konstrukcja nie runęła. Zwłaszcza w ostatnim czasie wielu badaczy przyznaje, iż istnieją empiryczne argumenty, przemawiające za korelacją między rozwojem ekonomicznym a protestantyzmem, nawet jeśli nie ma zgody co do charakteru tego związku ani kluczowych zmiennych. Nim zostaną przytoczone niektóre z tych empirycznych dowodów, należy zatrzymać się przy kwestiach definicyjnych i teoretycznych.

Jacek Kochanowicz, zmarły niedawno historyk gospodarczy i socjolog ekonomiczny, jest autorem syntezy dotyczącej debat o genezie współczesnego kapitalizmu i fenomenie zachodniej Europy na tle innych części świata (poza-europejskiej „reszty”)¹⁰. Wychodzi on od tezy, że wyjaśnienia wymaga nie zapóźnienie owej „reszty”, lecz właśnie „cud” rozwoju Zachodu. Przytacza szereg hipotez, począwszy od ekologicznej, kończąc na kulturowej. Kochanowicz stwierdza, że nie ma ogólnie przyjętego paradygmatu: każda ze wskazanych hipotez jest wyprowadzona na zasadnych podstawach empirycznych. Mowy więc być nie może o jednoczynnikowym wyjaśnieniu. Zgodnie ze stanem obecnej wiedzy istnieje rozbudowana wiązka czynników, każda próba monokausalnej interpretacji byłaby łatwa do falsyfikacji. To jednak, że należy rozpatrywać wiązkę czy wzór, nie oznacza, że nieuzasadnione byłoby poszukiwanie tych wartości, które lokują się w centrum tego wzoru.

Można zrobić pewien myślowy eksperyment i wyobrazić sobie model regresji, w którym zmienną wyjaśnianą byłaby ekspansja Zachodu na tle względnie powolnej dynamiki reszty świata, zaś zmiennymi wyjaśniającymi, wymienione

¹⁰ J. Kochanowicz, *Cud europejski i zacofanie gospodarcze Europy Wschodniej*, [w:] *Cywilizacja europejska. Różnorodność i podziały*, red. M. Koźmiński, Kraków 2014.

przez Kochanowicza, czynniki wzrostu. Regresja pozwala wyliczyć indywidualny wpływ każdej z wprowadzonych do modelu zmiennej przy wzięciu w nawias wpływu wszystkich pozostałych. Odpowiednie współczynniki korelacji pozwalają rangować, czyli oceniać siłę wpływu, każdego z nich. Kontynuując nasz eksperyment można zadać pytanie – jaką pozycję na uzyskanej skali zajęłby protestantyzm? Można postawić także kolejne pytanie, o rolę różnych nurtów składających się na protestantyzm.

W propozycji Webera protestantyzm lokowałby się na naszej skali bardzo wysoko, zapewne zajęłby pierwsze miejsce, gdyby zawęzić pytanie tylko do „współczesnego kapitalizmu”. Weber, pisząc o osobliwościach Zachodu, wskazywał, że „chodzi oczywiście o szczególnie ukształtowany ‘racjonalizm’ kultury zachodniej. Przez to słowo możemy rozumieć rzeczy najbardziej różne [...] – racjonalizację gospodarki, techniki, pracy naukowej, wychowania, wojny, wymiaru sprawiedliwości i administracji”¹¹. Pierwiastki racjonalne występują we wszystkich kulturach, tyle że w różnych układach i różnych proporcjach w stosunku do pierwiastków emocjonalnych. W cywilizacji zachodniej pierwiastek ten krystalizował się stopniowo, „by w europejskiej nowoczesności nabrać szczególnego znaczenia”¹².

Istotnym korelatem racjonalizmu jest przewidywalność zachowań jednostek i grup, organizacji. Kluczowy typ zachowania w koncepcji Webera to zachowanie „celowo-racjonalne”, takie więc, w którym działający podmiot (aktor) poddaje rozwadze (rozumowo ocenia) zarówno środki osiągnięcia danego celu, jak sam ten cel. Podejście celowo-racjonalne wymaga przewidywalnych zachowań ze strony innych.

Ta moralna strona racjonalności była dla Webera jednym z kluczowych filarów etyki protestanckiej. To ona, jego zdaniem, spowodowała, że mógł pojawić się taki rynek, jaki cechuje nowoczesne gospodarki kapitalistyczne. W okresie kształtowania się ekonomii klasycznej Adam Smith, XVIII-wieczny szkocki presbiterianin, współtwórca tego nurtu ekonomii i autor szeroko znanego powiedzenia o „niewidzialnej ręce rynku”, zakładał ze strony uczestników gry rynkowej nie tylko egoizm i dążenie do realizacji własnych partykularnych interesów, lecz także kontrolę zachowań tych graczy przez ich moralne zasady. Był on nie tylko ekonomistą, był także etykiem, autorem dzieła o teorii uczuć moralnych. Już jednak następnego pokolenie ekonomistów klasycznych miało ambicję tworzenia nauki nomotetycznej, abstrakcyjno-dedukcyjnej i przyjęło model człowieka ekonomicznego, motywowanego w działaniach

¹¹ M. Weber, *Osobliwości kultury zachodniej*, [w:] M. Weber, *Szkice z socjologii religii*, KiW, Warszawa 1984, s. 83.

¹² M. Golka, *Cywilizacja współczesna i globalne problemy*, dz. cyt., s. 75.

gospodarczych wyłącznie maksymalizacją użyteczności. Mówiąc w wielkim uproszczeniu – można było w teoretycznej ekonomii pomijać motyw moralny, ponieważ w krajach rozwijającego się kapitalizmu był już ukształtowany wzór kulturowy, który narzucał pewne standardy etyczne, chronił rynek przed skrajnymi formami oportunistów. Działo się tak nawet w połowie XIX w., w czasach „Dickensowskiego” kapitalizmu. Czynniki, które odgrywały w tym kontekście ważną rolę, a miały związek z protestantyzmem, to liberalizm i zasób społeczny oraz indywidualny, określane dzisiaj terminem „kapitał społeczny”

Relacja między protestantyzmem a liberalizmem nie była prosta. W tym kontekście Ferdynand Braudel mocno akcentował różnice między dwiema fazami protestantyzmu. Pierwsza faza to „wojujący protestantyzm” z XVI w.: „[...] reformacja rozpoczęta pod hasłami wolności i rewolucji, staje się wkrótce tak samo nieprzejednana i sformalizowana, jak wróg, przeciwko któremu wystąpiła”. W tym okresie nie było w protestantyzmie miejsca dla wolności religijnej. Natomiast „nowy protestantyzm” z XVIII w. „sprzyja wolności sumienia”. Dzieje się tak m.in. „za sprawą wewnętrznych przeobrażeń protestantyzmu, ewoluującego ku wolności myśli”. Braudel pisze, że trudno tu odróżnić przyczyny od skutków i „stwierdzić, czy to protestantyzm, powracając do swych duchowych źródeł i swobodnego badania Pisma Świętego, pchnął Europę na drogę duchowej niezależności”, czy przeobrażenia europejskiej myśli stymulowały ewolucję protestantyzmu, jednak „[...] pewne jest, że protestantyzm, w przeciwieństwie do swego przeciwnika, katolicyzmu, aktywnie włączył się w przemiany wielkiego, liberalnego wieku. [...] Protestantyzm zaczyna zatem opowiadać się za prawem do wolności myśli, do krytycznego analizowania świętych tekstów, do deistycznego racjonalizmu”. W efekcie pojawiają się „różnice w postawach i zachowaniach, które wytyczają nieprzekraczalną, niewidzialną granicę między krajami anglosaskimi a katolicką Europą”. Jednocześnie Braudel podkreśla, że trudno „dostrzec w protestantyzmie jakąś intelektualną wyższość lub niższość w porównaniu z katolicyzmem”¹³.

Zagadnienie kapitału społecznego i zaufania wymaga odniesienia do schematów pojęciowych. Według Roberta D. Putnama¹⁴ „spośród wszystkich wymiarów, wedle których różnicują się formy kapitału społecznego, być może

¹³ F. Braudel, *Gramatyka cywilizacji*, Oficyna Naukowa, Warszawa 2006, s. 376-380.

¹⁴ R. D. Putnam, *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych* (oryginał angielski 2000), Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne,

najważniejsze jest rozróżnienie na pomostowe¹⁵ (bridging), czyli inkluzywne i łączące (bonding), czyli ekskluzywne. Pewne formy kapitału społecznego są z przypadku lub z konieczności skierowane do wewnątrz i wykazują tendencje do wzmocnienia wykluczających tożsamości i homogeniczności grup [...]. Inne sieci są skierowane na zewnątrz i obejmują ludzi z różnych odłamów społecznych”.

Putnam pisze, iż pierwszym, który antycypował rozróżnienie *bonding/bridging* był jeden z twórców nowej socjologii ekonomicznej, Mark Granovetter, który w 1973 r. opublikował pracę o „sile słabych więzi”, w której rozróżnił „słabe więzi” z dalszymi znajomymi, uczestniczącymi w różnych kręgach, które pozwalają na zdobywanie informacji, okazji czy pracy oraz „silne więzi” w rodzinie czy z przyjaciółmi, odgrywające rolę wspierającą i wzmocniającą emocjonalny dobrostan. David Halpern¹⁶, przedstawiając losy różnorodnych koncepcji kapitału społecznego, wskazał na kolejnym miejscu, za Putnamem i Granovetterem, dorobek badacza z Harvardu, związanego z Bankiem Światowym, Michaela Woolcocka i jego propozycję rozszerzająca dychotomię kapitału „łączącego” i „pomostowego”. Woolcock, powołując się na prace Foxa oraz Hellera z 1996 r., dodatkowo kładł nacisk na relacje wertykalne, odnoszące się do władzy, zakładające dominację i podporządkowanie.¹⁷ Obok więzi „integracyjnych” (*intra-community*), wyodrębnił więzi zewnętrzne (*extracommunity*), wertykalne, które określił mianem *linkage* (kapitał typu „linking”, wiążący).

Istnieje zasadnicza różnica między kapitałem typu „binding”, a „bridging” i „linking”. Pierwszy spaja grupy homogeniczne, „swojskie” i może wpływać na zamykanie się ich wobec grup obcych, natomiast kapitał pomostowy i wiążący otwarty na innych, wpływa na ogólne relacje społeczne, może wspierać wzrost gospodarczy.

Omawiając kluczową dla tematu opracowania kwestię kapitału społecznego, warto odwołać się do dokonań badacza o największym dorobku w za-

Warszawa 2008, s. 34.

¹⁵ Tłumacze książki Putnana na polski przyjęli własną konwencję terminologiczną, inną niż wcześniej używana przez niektórych badaczy polskich („łączących” i „pomostowych” – „łączące” i „spajające”). Ich propozycja wierniej oddaje oryginał, jednak my pozostaniemy przy tłumaczeniu wyrazu „bridging” na „pomostowy” i „bonding” na „łączący”.

¹⁶ D. Halpern, *Social capital*, Polity, Cambridge 2005, s.10.

¹⁷ M. Woolcock, *The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes*, World Bank, Washington, 2000.

kresie studiowania zagadnienia zaufania, kapitału społecznego i kultury zaufania. Jest nim Piotr Sztompka (podkreślę, że problematyką tą zajmuje się wielu naszych badaczy problematyki społecznej)¹⁸.

Sztompka rozpoczyna analizę zaufania od kategorii interesu, „oplacalności” zaufania. Nie odwołuje się do warstwy aksjonormatywnej, lecz stara się wykazać, iż zaufanie i kultura zaufania winny być ugruntowane w kalkulacji. Stosuje perspektywę teorii racjonalnego wyboru, teorii gier i indywidualizm metodologiczny (przypomina pod tym względem Jamesa Colemana¹⁹): „[...] ryzyka tworzonego przez skomplikowane środowisko społeczne nie da się uniknąć, na to bowiem, aby żyć, musimy wchodzić w interakcje z innymi. Musimy więc nieustannie podejmować *grę*, czynić *zakłady* (podkreślenia Sztompki), stawiać na takie lub inne przyszłe działania naszych partnerów. Czynimy to udzielając im lub odmawiając zaufania. Zaufanie i nieufność to swoiste zasoby, kapitał, który uruchamiamy w podejmowanych zakładach, w tym nieustannym hazardzie kontaktów z innymi. Zaufanie pozwala nam zredukować niepewność i założyć, że inni będą postępować korzystnie dla nas lub przynajmniej neutralnie”²⁰.

Sztompka rozpoczyna więc wywód, abstrahując od społecznego kontekstu działań. W dalszym wywodzie rozszerza perspektywę na ten kontekst. Może on czynić zaufanie inwestycją efektywną bądź nieefektywną. Sztompka pisze o okolicznościach sprzyjających zaufaniu i dzieli je na immanentne (powodujące, że pojawi się skłonność innych do obdarzania zaufaniem), takie jak wysoka reputacja, dotychczasowe osiągnięcia, zewnętrzne symbole statusu, oraz na okoliczności ważniejsze z punktu widzenia naszego problemu badawczego, mianowicie strukturalne: „[...] inny rodzaj kryteriów, już nie immanentnych lecz pośrednich, które mogą być jednak bardziej miarodajne, to charakter *kontekstu strukturalnego* czy *sytuacyjnego* (podkreślenia Sztompki), w których działa osoba lub instytucja obdarzana przez nas zaufaniem. Chodzi o to, czy jej zachowanie jest skutecznie monitorowane i kontrolowane, a w konsekwencji zagrożone negatywnymi sankcjami w razie naruszenia zaufania. Inaczej mówiąc, czy istnieją *agendy wymuszające* (podkreślenie Sztompki) działania godne zaufania i zmniejszające szanse arbitralności i nadużyć”²¹.

¹⁸ P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków 2002, s. 308-327.

¹⁹ James Coleman badając zaufanie (kapitał społeczny), przyjmował następującą miarę zaufania – jest nią przestrzeganie podjętego zobowiązania oraz społeczne instytucje i normy moralne, dysponujące dotkliwymi sankcjami za niewypełnienie zobowiązania (J. Coleman, *Foundation of Social Theory*, Bleknap Press 1990, Harvard, s. 300-321.)

²⁰ P. Sztompka, dz. cyt., s. 320.

²¹ P. Sztompka, dz. cyt., s. 314.

Zaufanie traktuje się jako jedno z kluczowych zagadnień, związanych ze wzrostem gospodarczym, a także jako ten składnik świadomości społecznej, który powinien być przedmiotem szczególnej troski elit politycznych, kulturowych, moralnych. Można tu odwołać się do zdania C. Wrighta Millsa. Przedstawił on w znanej pracy o wyobraźni socjologicznej, opublikowanej w 1959 r., fundamentalne pytania socjologii, zadawane przez „najlepszych badaczy społecznych” (podkreślał, że powinny być stawiane pod adresem każdego społeczeństwa): „[...] jakie typy ludzi przeważają w tym społeczeństwie i w tym okresie? Jakie będą przeważać w przyszłości? W jaki sposób są one dobierane i kształtowane, jakie cechy są wyzwalane i tłumione, jak ludzie są uwrażliwiani i otepiani? Jakie odmiany ‘natury ludzkiej’ ujawniają się w postępowaniu i charakterze ludzi, których obserwujemy w tym społeczeństwie w tym okresie? I jakie jest znaczenie dla ‘natury ludzkiej’ każdej poszczególniej cechy badanego przez nas społeczeństwa?”²².

Piotr Sztompka pisał: „to nie przypadkiem ranking krajów, od tych »wysokiego zaufania« do tych »niskiego zaufania«, jest uderzająco zbieżny z rankingiem wzrostu gospodarczego, dochodu narodowego per capita, zdrowotności, średniej długości życia, stopnia skolaryzacji i swobód politycznych²³”. Sztompka analizował zaufanie, zwracając uwagę, między innymi, na „kulturę zaufania” i ważne dla nas makrospołeczne warunki sprzyjające powstaniu tej kultury. Obok spójności normatywnej (przeciwstawionej normatywnemu chaosowi), trwałości porządku społecznego (przeciwstawionego radykalnej zmianie), przejrzystości organizacji społecznej (przeciwstawionej powszechnej tajemniczości organizacji), swojskości otoczenia (przeciwstawionej obcości otoczenia) wymieniał odpowiedzialność innych ludzi i instytucji (przeciwstawionej arbitralności i braku odpowiedzialności). Ten ostatni czynnik, związany z bezpieczeństwem, charakteryzował następująco: „kiedy istnieje wiele dostępnych i właściwie funkcjonujących instytucji wyznaczających standardy i zapewniających kontrolę zachowań, niebezpieczeństwo wykorzystania jest mniejsze [...]. Jeżeli ludzie mogą się odwołać do takich instytucji, kiedy ich prawa nie są respektowane lub inni nie wywiązują się ze swoich zobowiązań, zyskują swego rodzaju pewność [...]. Stymuluje to przyjmowanie bardziej ufnej orientacji wobec innych osób i instytucji”²⁴.

Makrospołeczne warunki sprzyjające kulturze zaufania są w stosunkowo niewielkim stopniu spełnione w polskim społeczeństwie. Wpływ na ten stan

²² C. Wright Mills, *Wyobraźnia socjologiczna*, Warszawa 2007, PWN, s. 54.

²³P. Sztompka, dz. cyt., s. 293.

²⁴P. Sztompka, dz. cyt., s. 280.

rzeczy ma wiele czynników, w tym historycznych. Powikłana historia społeczna, daleko niejednoznaczna, nie zawsze też niesprzyjająca zaufaniu, ogólnie jednak dała efekt raczej ograniczający zaufanie w dzisiejszym pokoleniu niż sprzyjała mu. Badacze zwracają uwagę na długie trwanie pewnych zjawisk, niektórzy cofają przesłanki stanu aktualnego do XVI w. W każdym razie uznaje się, że jest nadmiernym uproszczeniem uznanie, że dominującą rolę w tym względzie miała historia najnowsza (począwszy od okupacji hitlerowskiej przez dziedzictwo polskiego totalitaryzmu i następnie autorytarne socjalizmu).

W opublikowanej w 1993 r. książce poświęconej zaufaniu, Francis Fukuyama wykazał istotną rolę zaufania w transakcjach ekonomicznych i jego wpływ na ekonomiczną efektywność. Na podstawie danych empirycznych wyprowadził wniosek, iż ekonomiczna efektywność danego kraju jest determinowana jedną zasadniczą cechą kulturową: poziomem zaufania w danym społeczeństwie. Twierdzi, że ci, którzy przyjmują indywidualistyczne założenia metodologiczne i model *homo oeconomicus*, wyjaśniają 80% przyczyn wzrostu efektywności, pozostałe 20% zależy od kultury. To prawda, że ludzie są samolubni, dążą do realizacji własnego interesu i starają się kalkulować, lecz obok tego zastawu cech – mają też inne, równie kluczowe: chcą znaleźć potwierdzenie własnej wartości w grupie: „każdy człowiek pragnie, by doceniono jego wartość”. Ponadto ludzie nie czują się dobrze w warunkach niepewności: odczuwają niepokój w obliczu braku norm regulujących ich stosunki z innymi ludźmi. Z tego wyprowadza Fukuyama wniosek, że ekonomiczne podejście neoklasyczne jest prawdziwe w ok. 80%. Pozwoliło ono odkryć ważne mechanizmy rządzące pieniądzem i rynkiem, operując modelem racjonalnego, egoistycznego zachowania jednostki. „Ale przecież brakuje jeszcze 20%, a w tej kwestii neoklasyczna ekonomia ma niewiele do przekazania”. Zaufanie jest lepszem, pozwalającym na spontaniczne tworzenie grup i podejmowanie w ich ramach kolektywnych działań: „zaufanie to mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie, oparte na wspólnie wyznawanych normach. Normy te mogą obejmować głęboko zakorzenione wartości dotyczące Boga i sprawiedliwości, ale także świeckie formy regulacji, np. standardy obowiązujące w danej profesji”.

Zaufanie obniża koszty transakcji, powoduje, że powstają trwale więzi i pojawia się efekt synergii. Fukuyama pisał, że „ekonomiści często podkreślają, że formowanie grup społecznych może być uznane za wynik dobrowolnej umowy zawieranej między jednostkami na podstawie racjonalnej kalkulacji zysków z tytułu współpracy. W tym świetle zaufanie nie jest niezbędnym warunkiem współpracy [...]. Jednak, mimo iż umowę i kalkulację zysków można

uznać za ważne przyczyny tworzenia struktur społecznych, to najbardziej efektywne organizacje tworzone są w obrębie społeczności wyznających te same normy etyczne”. Wymienia w tym kontekście „lojalność, uczciwość, rzetelność”, na których opiera się zaufanie. I dalej pisze, że „jeżeli między współpracownikami danego przedsięwzięcia zachodzi wzajemne zaufanie, wynikające z wyznawania tych samych norm kodeksu etycznego, prowadzenie interesów jest mniej kosztowne. Taka społeczność będzie bardziej skłonna do innowacji organizacyjnych, jako że wysoki poziom zaufania sprzyja rozwijaniu wielorakich powiązań”.

Obok zaufania Fukuyama wymienia – związane z nimi i często wtórne wobec nich – wartości kulturowe, zinternalizowane i uznawane przez społeczność oraz to, na ile członkowie społeczności potrafią poświęcić indywidualne dobro dla dobra grupy, inaczej mówiąc, czy są w stanie, a jeśli tak, to w jakim zakresie, zrezygnować z zachowań oportunistycznych wynikających wyłącznie z chłodnej kalkulacji własnego interesu.

Kapitał społeczny, ugruntowany na zaufaniu, ma duży wpływ na charakter gospodarki przemysłowej, którą dane społeczeństwo jest w stanie stworzyć. Gdy istnieje wzajemne zaufanie, społeczność jest bardziej skłonna do innowacji organizacyjnych, łatwiej kształtuje wielorakie powiązania, łatwiej buduje układy sieciowe, a w efekcie to tam mają szansę szybciej powstawać wielkie korporacje. To przekłada się na strukturę gospodarki. Największe nowoczesne przedsiębiorstwa, nowoczesne hierarchiczne korporacje, budowane przez kapitał prywatny (przekształcające się w korporacje ponad- i transnarodowe), korzystające z partnerstwa społecznego i posiadające silne związki zawodowe, powstają w krajach o najwyższym kapitale społecznym, nawet tych względnie niewielkich.

Kooperacja w warunkach deficytu kapitału społecznego wymaga systemu bardzo sformalizowanych zasad i regulacji. Mechanizm legislacyjny staje się substytutem zaufania i pociąga za sobą wydatki. Brak zaufania w społeczeństwie narzuca swoisty podatek na wszystkie formy działalności gospodarczej – podatek, którego nie muszą płacić społeczeństwa o wysokim poziomie zaufania.

Kapitał społeczny jest nierówno rozdzielony między różne kraje, można więc rangować odpowiadające im kultury (pod względem ich roli w rozwijaniu lub hamowaniu rozwoju gospodarczego). Dorota Konopka, nawiązując do Sztompki, przeciwstawiła kulturę zaufania kulturze nieufności. W społeczeństwie o niskim poziomie zaufania dominuje kultura cynizmu, nieufności i wszechogarniająca podejrzliwość, która prowadzi nieuchronnie do destrukcji społeczeństwa. Syndrom nieufności utrudnia funkcjonowanie społeczeństwa na

różne sposoby: niszczy ludzką podmiotowość, prowadząc do zachowań zruty-
nizowanych, konformistycznych, a przede wszystkim powoduje upadek kapi-
tału społecznego, prowadząc do izolacji i atomizacji. Ponadto wszelka nieuf-
ność wywołuje postawy obronne, wrogie stereotypy i ksenofobie. „Kultura
nieufności” oddziałuje wzmacniająco na patologie strukturalne, które przyczy-
niły się do jej powstania. Co więcej, wzmacnia jeszcze stan anomii normatyw-
nej (chaosu), nieprzejrzystości i tajemniczości organizacji społecznych, niesta-
bilności porządku społecznego, arbitralności władzy oraz bezsilności w egze-
kwowaniu praw i obowiązków²⁵.

Wracając do Fukuyamy, warto wskazać kontinuum społeczeństw ułożone
ze względu na poziom kapitału społecznego:

A. Biegun społeczeństw o znikomym poziomie kapitału społecznego:
Rosja i kraje postkomunistyczne, tradycyjne społeczności włoskie na południu
z „amoralnym familizmem”.

B. Społeczeństwa familistyczne lub centralistyczne (kultura konfucjańska:
Chiny, Tajwan, Hongkong, ale także Europa: Francja, Włochy): poziom kapi-
tału społecznego umiarkowany i limitowany.

C. Społeczeństwa o wysokim poziomie kapitału społecznego to w pierw-
szym rzędzie kraje protestanckie, a także Japonia, Korea i do pewnego stopnia,
Stany Zjednoczone. Obecny jest tam wysoki poziom zaufania i „gęsta sieć or-
ganizacji dobrowolnych”, składających się na społeczeństwo obywatelskie.

Inglehart, jest autorem największych w świecie badania wzorów wartości
(World Value Survey) przeprowadzonych od początku lat 70. XX w. Począ-
tkowo był bliższy paradygmatowi modernizacyjnemu, jednak wraz z kolejnymi
etapami badań kładł coraz większy nacisk na rolę kultury, dziedzictwa religij-
nego, a także na konstruowanie ambitnej teorii rozwoju. Jego wnioski pod
pewnymi względami dowodzą słuszności zarówno paradygmatu moderniza-
cyjnego, jak i kulturowego: wraz z modernizacją następuje zmiana wzorów
wartości, jednak kultura ma znaczenie, zaś różnice kulturowe między spo-
łeczeństwami utrzymują się w długim okresie. Analizując zmiany zachodzące
w społeczeństwach, wyróżnił dwie skale: pierwsza to wartości materialistyczne
i postmaterialistyczne, druga – wartości tradycyjne i świecko-racjonalne.
Wysokie nasycenie postaw wartościami postmaterialistycznymi świadczy
o długotrwałym poczuciu bezpieczeństwa. Paweł Zdziech, autor monografii

²⁵ D. Konopka, *Zaufanie jako istotna podstawa wartości publicznej* [w:] *Świat pracy, warto-
ści, instytucje*, red. R. Towalski, SGH, Warszawa 2017; P. Sztompka, *Zaufanie. Fundament
społeczeństwa*, Kraków 2007, Znak, s. 321-325.

o Ingleharcie, pisał: „[...]społeczeństwa o wysokim poziomie postmaterializmu [...] wyróżnia [...] duży potencjał prodemokratyczny i partycypacyjny ich członków. Członkowie ci [...] posiadają [...] wartości sprzyjające uczestnictwu w życiu społecznym, aktywności politycznej i generalnie postawom obywatelskim. Najważniejszy z nich to wysoki poziom zaufania międzyludzkiego i poczucie sprawstwa w relacjach z władzą”²⁶.

Analiza prowadzona przy pomocy narzędzi statystycznych pozwoliła rozmieścić poszczególne społeczeństwa w dwuwymiarowej przestrzeni. Klaster społeczeństw protestanckich zajmował górny prawy róg o największym natężeniu wartości postmaterialistycznych i świecko-racjonalnych. Zarazem społeczeństwa te miały najwyższe wskaźniki ekonomiczno-społeczne, co potwierdzają syntetyczne indeksy: ekonomiczny, jakości życia, partycypacji obywatelskiej i ważny dla nas indeks kapitału społecznego (zaufania). Inglehart pisał w artykule przygotowanym na głośne sympozjum, zorganizowane na Harvardzie, którego materiały zostały opublikowane w 2000 r., że „[...] rozwój gospodarczy wydaje się połączony z procesem odchodzenia od absolutnych norm społecznych w stronę racjonalności, tolerancji, zaufania i wartości postmaterialistycznych. Jednak kultura jest uwarunkowana historycznie. Fakt, że poszczególne społeczeństwa wyrosły w tradycji protestanckiej, prawosławnej, islamskiej bądź konfucjańskiej, stwarza podstawy do powstania obszarów kulturowych o bardzo odmiennych systemach wartości, które nie ulegają zanikowi na skutek rozwoju gospodarczego”²⁷.

Wskazuje się także, iż jedynemu krajowi, z grupy europejskich krajów peryferyjnych, któremu udało się przejście po II wojnie światowej do trzonu Europy, była protestancka Finlandia, pozbawiona znaczących zasobów surowcowych. Do pewnego stopnia można to powiedzieć pod adresem Islandii. W przypadku tych krajów ważną rolę odgrywały także czynniki geopolityczne, ale jednak nie bez znaczenia była pracowitość, zapobiegliwość i cechy kulturowe (kapitał społeczny) właściwe Finom i Islandczykom.

Społeczeństwa europejskie, które przeszły okres kształtowania postaw w duchu protestantyzmu, okazują się obecnie mentalnie najbardziej otwarte, mają wysoki poziom zaufania, najwyższe wskaźniki rozwoju ekonomicznego (wśród krajów o wysokim poziomie zaufania 74% to kraje protestanckie, a jedynie 5% katolickie²⁸). Nie ma przy tym znaczenia, czy obecnie społeczeństwa

²⁶ P. Zdziech, *Ronalda Ingleharta teoria rozwoju ludzkiego*, Nomos, Kraków 2010, s. 121.

²⁷ R. Inglehart, *Kultura a demokracja*, [w:] *Kultura ma znaczenie*, red. L.E. Harrison, S.P. Huntington, Zyski S-ka, Poznań 2003.

²⁸ Ronald Inglehart przyjmował cezurę na poziomie 35% wskaźnika zaufania, dzielącą kraje

tych krajów składają się z ludzi wierzących. Protestantyzm stosunkowo trwale ukształtował wzory zachowań gospodarczych, które już nie muszą być podtrzymywane przez etos religijny, aby reprodukować się międzygeneracyjnie.

Na ważną cechę, wyróżniającą protestantyzm, zwracał uwagę Niall Ferguson – dzięki Lutrowej determinacji, aby wierni czytali osobiście Biblię nie tylko rozwinęło się szkolnictwo, lecz także działalność wydawnicza. Miało to duży wpływ na podniesienie poziomu wiedzy, „kapitału ludzkiego”, co przekładało się w sposób oczywisty na wzrost gospodarczy. Cytowany autor pisze o protestanckiej działalności misyjnej: „[...] wszędzie tam, dokąd docierali protestanci misjonarze, propagowali alfabetyzację, co przynosiło wymierne długoterminowe korzyści społeczeństwom, które starali się kształcić. Tego samego nie można powiedzieć o misjonarzach katolickich w całym okresie od kontrreformacji do Soboru Watykańskiego II. [...] Okazało się, że obecność misjonarzy protestanckich miała wpływ także na wydajność gospodarczą i stabilność polityczną po uzyskaniu niepodległości”²⁹

Na zakończenie moich uwag odwołam się do często w literaturze cytowanego artykułu z 2003 r., którego przedmiotem była analiza korelacji między religijnością a postawami wobec zjawisk społeczno-gospodarczych, przeprowadzona na podstawie danych *World Value Survey* Ingleharta³⁰. Autorzy analizy odwołali się do debaty na temat związku religii z rozwojem ekonomicznym. Jedną z możliwych interpretacji zakłada obecność czynnika immanentnego poszczególnym religiom, który wywiera trwały i zróżnicowany wpływ na rozwój ekonomiczny, stąd można rangować same religie jako sprzyjające lub niesprzyjające rozwojowi ekonomicznemu. Interpretacja alternatywna – równie dobrze wyjaśniająca zjawiska – mówi, że w historii poszczególnych denominacji pojawiały się wydarzenia strukturotwórcze, niekoniecznie bezpośrednio związane z religią, lecz w następstwie uzyskujące religijną sankcję, które wprowadzały kraje na drogę rozwoju ekonomicznego lub przeciwnie – wprowadzały kraj w pułapkę złej, negatywnej równowagi. Zgodnie z tą interpretacją w samej religii nie istnieje nic immanentnego, co wprowadziło do tej pułapki, w której tkwi gospodarka na zasadzie zależności ścieżkowej (histerezy).

o wysokim poziomie kapitału społecznego od krajów o niskim poziomie tego kapitału. Z badań z serii *Diagnoza społeczna* J. Czapińskiego i T. Panka wynika, że w Polsce odpowiedni wskaźnik mieścił się w latach 2003-2015 w granicach 10,5 – 15,2%.

²⁹ N. Ferguson, *Cywilizacja. Zachód i reszta świata*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2013.

³⁰ L. Guiso, P. Sapienza, L. Zingales, *People's Opium. Religion and Economic Attitudes*, „Journal of Economic Attitudes” 50/2003.

Koncepcja Maxa Webera przynosi interpretację immanentną, jednak już cytowany powyżej Ferdynand Braudel dowodził, że protestantyzmowi groziła konserwatywna petryfikacja, że instytucje Kościołów protestanckich w takiej ich postaci, jaką znał wiek XVI, mogły znaleźć się w negatywnej równowadze, niesprzyjającej „duchowi kapitalizmu”, podobnej do tej, jaka nastąpiła w Hiszpanii. Luźno hipotetyzując, mogłoby to nastąpić, gdyby np. zdogmatyzowano poglądy Marcina Lutera na zasady życia gospodarczego.

Jak więc ma się rzecz z korelacją religijności i postaw społeczno-ekonomicznych na przełomie XX i XXI w.? Autorzy cytowanego artykułu wzięli pod uwagę trzy etapy badań Ingleharta: 1981-84, 1990-93 i 1995-97. Respondentami ostatniego etapu byli przedstawiciele 66 krajów, w których zamieszkuje prawie 80% ludności świata.

Brano pod uwagę skłonność do współpracy (mierzoną ogólnym zaufaniem do innych i deklarowaną tolerancją w stosunku do sąsiadów o innej rasie lub narodowości), stosunek do kobiet i ich roli w życiu gospodarczym, stosunek do władzy (stopień zaufania do rządu i rządowych instytucji), stosunek do prawa (zaufanie do systemu prawa, przyzwolenie na łamanie prawa, m.in. oszustwa podatkowe, dawania łapówek), stosunek do zasad rynkowych i moralna ocena rynku (pytano o konkurencję i nierówność plac), gospodarność (pytano o kształtowanie wśród dzieci gospodarności).

Ogólny wniosek był następujący – podczas gdy od pojawienia się koncepcji Webera starano się rangować religie pod kątem sprzyjania przez nie wzrostowi gospodarczemu, to wyniki analiz danych WVS nie dają podstaw do jednoznacznych ocen przedstawicieli poszczególnych denominacji. Biorąc średnie dane światowe, postawy wyznawców religii chrześcijańskich pozytywnie korelowały ze wzrostem gospodarczym niż wyznawców innych religii, przy tym postawy wyznawców islamu korelowały negatywnie. Ranking między dwiema głównymi denominacjami chrześcijańskimi były mniej klarowne. Protestanci bardziej ufali innym ludziom oraz systemowi prawnemu, a także byli mniej skłonni do akceptowania oszustw podatkowych i łapówek niż katolicy. Natomiast katolicy dwukrotnie silniej od protestantów popierali własność prywatną i cechowali się najwyższym poparciem zasady konkurencji spośród przedstawicieli wszystkich denominacji. Z kolei protestanci zgadzali się na bodźcowanie przedsiębiorczości wysokimi dochodami (tu byli z nimi zgodni tylko hinduiści). Stąd konkluzja autorów: „na podstawie tych wyników nie możemy przesądzać, która religia bardziej sprzyja wzrostowi (gospodarczemu)”³¹.

Jaki więc obraz rysuje się na tle powyższych uwag? Protestantyzm miał silny wpływ na ukształtowanie się postaw sprzyjających wzrostowi i rozwojowi

³¹ Tamże, s. 280.

gospodarczemu. Odegrał dużą rolę w promowaniu czynników kapitałowych, sprzyjających ustrojowi, który nadał zaufaniu i wiedzy nie tylko metaforyczny, lecz wymierny charakter zasobów kapitałowych (kapitał społeczny, kapitał ludzki). Ukształtował specyficzny typ kultury, która dla swojego trwania i reprodukcji międzygeneracyjnego już nie potrzebowała religii. Tam, gdzie ten typ kultury zakorzenił się, trwa do naszych dni, jest także pozytywnym układem odniesienia dla niektórych innych społeczeństw. O żywotności dziedzictwa protestanckiego świadczy „mapa” cywilizacji Ingleharta (łatwo dostępna w internecie), w której kraje o korzeniach protestanckich są wyodrębnionym klastrem. Kryzys 2009-2010 podważył nie tylko gospodarkę; był też głębokim kryzysem zaufania, w związku z którym powstało pytanie, czy zaufanie jako filar nie tylko kultury grupy krajów, ale także budowanego do niedawna z trudem „społecznego modelu europejskiego” obroni się. W głębokim przekonaniu piszącego te słowa, kultura o protestanckim korzeniu utrzyma się w większości krajów trzonu Europy i przepowiednie katastroficzne o jej końcu i końcu Europy (jak m.in. cytowanego Fergusona) nie spełnią się.

Summary: The influence of the Protestantism on economic effectiveness. The role of trust

The essay is dedicated to the influence of the Protestantism on economic effectiveness. According to the well-known Max Weber's thesis the Christian culture was of crucial significance for the incremental creation of the market economy principles. In turn the Protestantism formed fundamental background for „modern rational capitalism”. Richard Swedberg, famous economic sociologist, following Max Weber, pointed out three factors bound up with Protestantism that had an impact on modern capitalism. Firstly, Dr Martin Luther stressed that the calling of man is the everyday solid work. Secondly, Jean Calvin defined economic success as the proof of the grace of Lord. Thirdly, American Protestantism demands absolute obedience to the commandments and honest behaviour towards other people. The diligence, activity and honesty were the source of trust among people (today defined as a component of „social capital”). The main thesis of the essay focused on the role of Protestant inspiration in forming trust as the source of contemporary economic effectiveness. Sociological research (among others conducted by Ronald Inglehard) proved that relatively high level of trust (especially „bridging social capital”) is a vital feature of highly developed economies of the Protestant countries. However, it should be stressed that there exists no simple cause-effect relationship between these two phenomena. Rather, they are aspects of a complex correlation network.

Keywords: Protestantism, trust, social capital, economic effectiveness

Prof. dr hab. Juliusz Gardawski, specjalizuje się w socjologii ekonomicznej, jest dyrektorem Instytutu Filozofii, Socjologii i Socjologii Ekonomicznej oraz kierownikiem Zakładu Socjologii Ekonomicznej w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Główne przedmioty zainteresowań: stosunki pracy, położenie i świadomość ekonomiczna klasy pracowniczej, społeczne uwarunkowania działalności sektora małych i średnich przedsiębiorstw, samorządność pracownicza i akcjonariat pracowniczy, działalność, problematyka dialogu społecznego. Opublikował m.in.: *Przyzwolenie ograniczone. Robotnicy o rynku i demokracji* (1996), *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczypospolitej* (2001), *Związki zawodowe na rozdrożu* (2001), *Konflikty pluralizm polskich związków zawodowych* (2003), *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu* (red.) (2009), *Dialog społeczny. Teoria Historia Praktyka* (2009), *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych* (red.) (2013).