

Anna Lewicka-Strzałecka
Instytut Filozofii i Socjologii
Polska Akademia Nauk
e-mail: alewicka@ifispan.waw.pl

Korupcja i zaufanie

1. Uwagi wstępne

W ciągu ostatnich kilkunastu lat korupcja i zaufanie znalazły się w centrum zainteresowania badaczy, podejmowane są także próby określenia związku między tymi zjawiskami. Czasem twierdzi się, że są to dwie strony tego samego medalu, czyli że zależność między nimi jest odwrotnie proporcjonalna, a więc im więcej zaufania tym mniej korupcji. Wskazuje się, iż konsekwencje tych zjawisk są podobne, ponieważ społeczeństwa cieszące się wysokim poziomem zaufania i niskim poziomem korupcji mają lepsze rządy, szybszy wzrost gospodarczy, sprawiedliwiej redystrybuują dochody, obywatele wykazują większy szacunek dla prawa¹. Pojawia się w związku z tym pytanie, od czego należy zacząć, by osiągnąć te cele. Czy położyć nacisk na ograniczenie korupcji, czy na zwiększenie poziomu zaufania? Ważne zatem staje się ustalenie nie tylko samej zależności między korupcją i zaufaniem, ale również jej kierunku, a więc odpowiedzi na pytanie, co jest przyczyną, a co skutkiem. Na kształt tej zależności ma wpływ samo rozumienie pojęć korupcji i zaufania, dlatego warto w kontekście tych poszukiwań zdać sobie sprawę ze złożoności obu zjawisk, ich wielorakich uwarunkowań i skutków.

2. Wielowymiarowość zjawiska korupcji

Korupcja jest zjawiskiem znanym od najdawniejszych czasów, o czym świadczą źródła historyczne. Pierwszym takim świadectwem wskazującym na występowanie korupcji w formie przekupstwa jest dokument pochodzący z Asyrii sprzed 5400 lat. Łapowników, sprzedajnych urzędników, przekupnych władców nie brakowało w następnych stuleciach i tysiącletniach. Byli oni opisywani w dziełach literackich, konsekwencje ich działań poddawano analizom historycznym, z czasem legislatorzy zaczęli podejmować wysiłki, by znaleźć skuteczne regulacje przeciwdziałające korupcji i penalizujące ją. Jednak nigdy korupcja nie przyciągała tak wielkiej uwagi, zarówno ze strony różnego rodzaju specjalistów jak i szeroko rozumianej opinii publicznej, jak ostatnio. Zainteresowanie problematyką korupcji zapoczątkowane w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku przejawia się

¹ E. Uslaner, *Trust and Corruption*, [w:] J.G. Lambsdorff, M. Taube, M. Schramm (red.), *The New Institutional Economics of Corruption*, Routledge, London 2004.

w tak wielu formach i z taką intensywnością, że jeden z badaczy tej problematyki – Vito Tanzi określa je jako swojego rodzaju gałąź przemysłu². Mówiąc nieco kolokwialnie, z badań nad korupcją i poszukiwania sposobów jej zapobiegania żyje coraz więcej ludzi.

Powstaje bogata literatura dotycząca problematyki korupcji wykraczająca poza dzieła z zakresu prawa, filozofii moralnej czy beletrystyki. Korupcją interesują się żywo i badają ją przedstawiciele nauk społecznych. Rośnie liczba sondaży dotyczących postrzegania tego zjawiska przez ogół opinii publicznej i poszczególne grupy społeczne i zawodowe. Ekonomisci traktują korupcję jako ważny czynnik rozwoju gospodarczego i próbują znaleźć statystyczne zależności między wskaźnikami tego rozwoju i wskaźnikami korupcji. Problematyka korupcji jest przedmiotem rosnącej liczby konferencji, programów badawczych, specjalnych raportów. W Polsce na uwagę zasługuje prowadzony od kilku lat przez Fundację Batorego program „Przeciw korupcji”.

Powstają organizacje mające na celu walkę z korupcją, wśród których naczelnym miejscem zajmuje Transparency International. Ważną rolę w inicjatywach antykorupcyjnych odgrywają międzynarodowe uregulowania prawne. Warto wśród nich wymienić: konwencję OECD o zwalczaniu przekupstwa zagranicznych funkcjonariuszy publicznych w międzynarodowych transakcjach handlowych; konwencję prawno-karną Rady Europy o korupcji oraz konwencję Rady Europy o przeciwdziałaniu korupcji w prawie cywilnym.

Walka z korupcją prowadzona jest także na poziomie rządów poszczególnych państw i w niektórych przypadkach jest to walka wygrana, o czym świadczą przykłady Hong Kongu i Singapuru.

W sposób naturalny nasuwa się pytanie co sprawia, że chociaż korupcja występowała zawsze, obecnie wzbudza tak duże zainteresowanie. Czy wzrósł jej faktyczny poziom, czy może procesy demokratyzacyjne, jakie miały miejsce w krajach postkomunistycznych pozwoliły głośno mówić o korupcji? Być może postępująca globalizacja wzmacnia korupcję i jednocześnie korupcja utrudnia globalizację. W pogłębiony sposób na te pytania próbuje odpowiedzieć Tanzi³, wskazując na konkretne przemiany polityczne i ekonomiczne jakie miały miejsce u schyłku dwudziestego wieku.

Najbardziej rozpowszechniona definicja korupcji ujmuje ją jako zjawisko polegające na nadużywaniu stanowiska publicznego do osiągania korzyści prywatnych lub grupowych. Nie jest to określenie doskonałe, ponieważ korupcja występuje także w sferze prywatnej. Jednak przytoczona definicja koncentruje uwagę na źródle korupcji budzącym największy pokus i znacznie gorzej strzeżonym niż interes prywatny. Definicja ta stanowi podstawę do wyodrębnienia różnych rodzajów korupcji dokonywanego przez wielu badaczy.

Odróżnia się korupcję wielką, aferalną, dokonywaną na najwyższych szczytach władzy i drobną, w której uczestniczą zwykli obywatele, pragnący załatwić swoje codzienne sprawy. Trudno stwierdzić, który rodzaj korupcji ma bardziej negatywne skutki, czy głośne afery, w których sprzeniewierzono duże środki, mające jednak charakter incydentalny, czy suma drobnych, pozostających w ukryciu przekupstw, popełnianych na skalę masową. Korzyść osiągnięta dzięki nadużywaniu stanowiska publicznego może być natychmiastowa i mieć bezpośredni wymiar finansowy, a więc jest to określona suma pieniędzy lub prezent określonej wartości. Korzyść może jednak być mniej wymierna i odroczone w czasie, np. stanowisko, kredyt, kontrakt, poparcie, usługa itd. Jak się okazuje wyrafinowane formy „współpracy” coraz częściej zastępują jednorazową łapówkę i są trudniejsze do identyfikacji.

² V. Tanzi, *Corruption Around the World*, "IMF Staff Papers" 1998, No. 45(4), s. 559–594.

³ Tamże, s. 560–561.

cji niż zwykle przekupstwo. Różne typy korupcji wyodrębnia się także ze względu na sferę w której występuje, można zatem mówić o korupcji politycznej, administracyjnej, w wymiarze sprawiedliwości, w służbach celnych, w służbie zdrowia itd.

Wielość typów korupcji uzmysławia nam jak bardzo abstrakcyjny charakter ma mówienie o korupcji 'w ogóle' i jakim uproszczeniem może być agregacja tych typów. W każdym razie należy pamiętać, iż mówiąc o korupcji posługujemy się złożonym teoretycznym konstruktem mającym wiele wymiarów i różne reprezentacje w rzeczywistości.

Najogólniej mówiąc, badania nad korupcją prowadzone są w kierunku zidentyfikowania jej przyczyn i określenia skutków. Pierwszym krokiem na tej drodze jest określenie zjawisk współwystępujących z korupcją. Wśród tych zjawisk coraz większym zainteresowaniem wśród badaczy cieszy się zaufanie.

3. Zaufanie i jego rodzaje

Zaufanie jest obecnie traktowane jako jeden z ważnych wyznaczników zachowań człowieka w sferze publicznej i na rynku. Zaufanie będące przez długi czas przedmiotem refleksji podejmowanych na gruncie filozofii człowieka i etyki znalazło się w kręgu zainteresowań socjologów i ekonomistów. Zaczęto podkreślać fakt, iż stanowi ono podstawę, na której opiera się większość relacji społecznych. Zaufanie warunkuje zawieranie i dotrzymywanie umów, będące podstawową instytucją gospodarki wolnorynkowej.

Co to jest zaufanie? Otóż, „kiedy mówimy, że ufamy komuś lub że ktoś jest godny zaufania, w domyśle uważamy, że prawdopodobieństwo, że podejmie on działanie dla nas korzystne lub przynajmniej takie, które nie wyrządzi nam szkody jest na tyle wysokie, by rozważyć nawiązanie z nim współpracy”⁴. Zaufanie dotyczy sytuacji, w których istnieje niepewność behawioralna, jak powiada Piotr Sztompka „zaufanie to pewien zakład, który czynię na temat niepewnych przyszłych działań innych ludzi”⁵. Słowo zakład reprezentuje czynnik aktywności ze strony ufającego, który na podstawie tego zakładu podejmuje decyzje i działania.

Zaufanie, podobnie jak korupcja jest pojęciem złożonym, mającym szerokie spektrum znaczeniowe. Wśród różnych typologii zaufania na uwagę zasługuje typologia zaproponowana przez Susan Rose-Ackerman⁶. Autorka ta wyróżnia następujące rodzaje zaufania:

a. Zaufanie uogólnione. Ten rodzaj zaufania wyraża raczej pewną psychologiczną postawę niż jednostkowe przekonanie, że określone osoby będą zachowywać się w konkretny sposób. Zaufanie uogólnione było przedmiotem wielu badań i jest traktowane jako wskaźnik zdrowia społeczeństwa. Poziom tego zaufania bywa najczęściej mierzony za pomocą odsetka osób twierdzących, że większości ludzi można ufać, zaś empiryczne różnice między poszczególnymi krajami ze względu na uogólnione zaufanie są ilustrowane przez wyniki sondażu *World Value Survey*, przeprowadzanego systematycznie w kilkudziesięciu krajach.

b. Zaufanie jednostronne. Ten rodzaj zaufania jest rodzajem oczekiwania konkretnego zachowania określonych podmiotów (osób lub instytucji), oczekiwania ze strony osoby

⁴ D. Gambetta, *Can We Trust Trust?* [w:] D. Gambetta (red.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford 1988, s. 217.

⁵ P. Sztompka, *Czy kryzys zaufania w społeczeństwie polskim*, „Acta Collegium Invisibile” 1997, zeszyt 2, s. 54.

⁶ S. Rose-Ackerman, *Trust, Honesty, and Corruption: Reflection on the State Building Process*, „European Journal of Sociology” 2001, vol. 42, s. 27–71.

a uformowanego na podstawie informacji o motywach, kompetencjach lub bodźcach do działania tych podmiotów. Zaufanie to ma charakter jednostronny, ponieważ podmiot obdarzany zaufaniem nie musi interesować się tym czy osoby, z którymi wchodzi w relacje są godne zaufania. Tak więc, tylko jedna strona musi zdecydować czy starać się o pozyskanie zaufania i tylko jedna udziela kredytu zaufania. Zaufanie jednostronne może być warunkowane przez trzy źródła. Pierwszym jest zaufanie oparte na reputacji; podmiot chcący pozyskać czy zatrzymać dobrą reputację nie może pozwolić sobie na nieuczciwe zachowania, niezależnie od tego jakie moralne zasady są mu bliskie. Drugim źródłem jednostronnego zaufania jest profesjonalizm, charakteryzujący przede wszystkim wysokiej klasy specjalistów, np. lekarzy, prawników, uczonych, na który składają się wysokie kompetencje i normy profesjonalne. Trzecim źródłem tego typu zaufania są zasady rządzące funkcjonowaniem pewnych organizacji, powodujące, iż nie zależy ono od tego, kto pełni określone funkcje.

c. Zaufanie wzajemne. Tego typu zaufanie kształtuje się w sytuacji, gdy warunkiem powodzenia jakiejś transakcji czy efektywności relacji między stronami jest zaufanie względem siebie wszystkich interesariuszy. Na to zaufanie wpływają zachowania i reakcje na nie zainteresowanych stron, oparte na kalkulacjach dotyczących interesów partnerów transakcji, mające źródło w emocjach, poczuciu odpowiedzialności, podzielanych wartościach. Pryncypał ufa, że agent wykona powierzone mu zadanie, zaś agent wierzy, że pryncypał wywiąże się z danego słowa. Wzajemne zaufanie może mieć swoje źródło w przekonaniu o moralnej wartości współpracy, dzięki czemu wzmacnia legitymizację publicznych instytucji i pomaga przewycięzać problemy typu dylematu więźnia. Z drugiej jednak strony, wzajemne zaufanie może generować wzorce zachowań podmywające funkcje państwa, zarówno z negatywnym jak i pozytywnym skutkiem. Grupy przestępcze stanowiące sieci powiązane relacjami takiego właśnie zaufania uniemożliwiają sprawne działanie legalnej władzy, a z kolei organizacje oparte na interpersonalnej solidarności przyczyniły się do obalenia komunistycznego reżimu.

4. Rola zaufania we współczesnej gospodarce

Im silniejsze jest przekonanie, że druga strona podziela nasze normy i wartości, że będzie działała z korzyścią dla nas lub przynajmniej nie wyrządzi nam szkody, tym większa gotowość do współpracy. Gotowość do współpracy jest warunkiem realizacji celów gospodarczych, a zatem zaufanie stanowi istotną, chociaż trudno wymierną wartość ekonomiczną. Brak zaufania, zaufanie ograniczone do członków najbliższego kręgu, plemienia, rodziny, charakterystyczne dla jednostek, grup i społeczeństw zamkniętych bywa czynnikiem utrudniającym nawiązanie i rozwój współpracy gospodarczej.

Jak wiadomo proces wymiany ekonomicznej odbywa się w czasie i niejednokrotnie czas między dostarczeniem jakiegoś dobra czy usługi a zapłaceniem za nie, czy też odwrotnie jest dosyć długi. Brak tradycji i dyscypliny zawierania kontraktów, powoduje, że wiele z nich jest spóźnionych lub po prostu do nich nie dochodzi. Strony kontraktu uciekają się do prymitywnych sposobów prowadzenia interesów wyrażonych w formule „sprawdź towar na miejscu, zapłać gotówką i odejdź”. Unikają transakcji opartych na odłożonych w czasie powinnościach, na obietnicach, które mogłyby zostać nie dotrzymane.

Znaczenie zaufania jako czynnika warunkującego efektywność funkcjonowania systemu gospodarczego wzrasta wraz ze wzrostem ilości zawieranych transakcji i rozwojem

specjalizacji pogłębiającej asymetrię informacyjną⁷. Zaawansowany poziom złożoności i innowacyjności współczesnej produkcji dóbr i usług sprawia, że wiele osób wykonuje prace wysoko specjalistyczne, które są trudne do bezpośredniego kontrolowania i monitorowania. Efektywności takich prac nie da się zmierzyć łatwo i szybko, czasem nie da się tego zrobić wcale. Trudno wykazać profesjonalistcie, że zadanie, które wykonał mogło być zrealizowane lepiej i przy mniejszym nakładzie środków. Trzeba by w tym celu zaangażować innego specjalistę, a to kosztuje i nie zawsze gwarantuje wiarygodną odpowiedź, choćby ze względu na fałszywą solidarność niektórych korporacji zawodowych. Najlepszym sposobem redukcji takich kosztów jest zaufanie.

Jako konsumenci, zmuszeni jesteśmy do dokonywania codziennie wielu zakupów, podpisywania umów, korzystania z usług. Wszystkim tym transakcjom towarzyszy taka różnorodność i wielość informacji zawartych w ulotkach, instrukcjach, gwarancjach, rachunkach, która przerasta czasowe, techniczne i intelektualne możliwości przeciętnego konsumenta. Konieczność optymalizacji wysiłku związanego z przetwarzaniem informacji na rynku także wzmacnia znaczenie zaufania.

Jednak zaufanie nie jest wartością absolutną. Funkcjonowanie zorganizowanych grup przestępczych, szarej strefy w gospodarce, nieformalnych grup przechwytyjących własność państwową w procesie transformacji także opiera się na swojego rodzaju zaufaniu, stanowiącym zaufanie wzajemne, według przytoczonej powyżej typologii zaufania. Członkowie tych grup wywiązują się z wzajemnych zobowiązań, są względem siebie lojalni i uczciwi. Ich działania wzmacniają grupę, ale są destrukcyjne dla społeczeństwa. Jak zauważa Fukuyama, oparty na zaufaniu, kapitał społeczny, istnieje we wszystkich społeczeństwach, ale w niektórych z nich „normy współdziałania, takie jak uczciwość i wzajemność w relacjach międzyludzkich, mogą być podzielane jedynie przez ograniczone grupy ludzi i nie obejmują pozostałych członków tego samego społeczeństwa”⁸. Fukuyama określa to jako pewnego rodzaju promień zaufania, ze względu na który społeczeństwa różnią się między sobą. Autor ten za Weberem utrzymuje, że znaczenie reformacji dla ukształtowania się ducha kapitalizmu polegało nie na przyjęciu cnót protestanckich przez poszczególnych przedsiębiorców, ale na tym, że cnoty te zyskały szeroki zasięg. Szczególnym przykładem społeczeństw o ograniczonym zaufaniu są społeczeństwa, w których wspomniane wyżej normy współdziałania obejmują tylko członków rodziny, przyjaciół, wybranej grupy, a poziom uczciwości i współpracy w sferze publicznej jest niski.

Zjawisko to, opisane przez Banfielda⁹ przy okazji jego badań nad południowymi Włochami, zostało przez niego określane jako „amoralny familizm”. Istota amoralnego familizmu zasadza się na wyraźnym podziale na swoich (rodzina, przyjaciele, grupy interesów, koleżeńskie, wspólnotowe) i obcych (ci, którzy są poza tymi grupami, instytucje itp.) i zawieszeniu norm moralnych wobec tych ostatnich. Kategorie dobra i zła zostają zrelatywizowane względem tego podziału, czyn oceniany jako zły, ponieważ przynosi szkodę komuś ze swoich, przestaje być taki, a nawet staje się godny pochwały, jeżeli jest skierowany ku

⁷ Asymetria informacyjna, czyli sytuacja, w której jedna ze stron transakcji ma pełniejszą informację niż strona druga jest przedmiotem wszechstronnych analiz podejmowanych przez ekonomistów w odniesieniu na przykład do rynków ubezpieczeń, finansowych. Wyniki tych analiz, honorowanych zresztą nagrodami Nobla w dziedzinie ekonomii służą jako podstawa do budowy instytucji mających wyrównywać szanse stron na rynku.

⁸ F. Fukuyama, *Kapitał społeczny*, [w:] L. E. Harrison i S. P. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie*, Zysk i S-a, Poznań 2003, s. 170.

⁹ E. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, New York 1958.

obcym. Inną płaszczyzną wobec, której realtywizowane są wartości i normy postępowania jest ostry rozdział sfery publicznej i prywatnej. Amoralny familizm cechuje także nastawienie na natychmiastowe, łatwo wymierne korzyści i efekty, które są oceniane wyżej i praktycznie eliminują długofalowe planowanie i osiąganie perspektywicznych celów. Kultury familistyczne są pozbawione wartości kolektywnych i norm o charakterze uniwersalnym, obca im jest troska o dobro wspólne i kategoria interesu społecznego. Lipset i Lentz wysuwają przypuszczenie, że amoralny familizm oddziałuje negatywnie na rozwój gospodarczy kraju. Na potwierdzenie tego przypuszczenia wskazują na fakt, iż narody zajmujące wysoką pozycję na skali swoiście określanego familizmu¹⁰ osiągają niski poziom dochodu na jednego mieszkańca.

Przeciwnością familizmu jest kultura zaufania. Kultura zaufania bywa określana jako społeczne poczucie, iż zaufanie jest normą, natomiast brak zaufania – patologią¹¹. Im wyższy jest poziom tej kultury tym mniej środków trzeba przeznaczać na kontrolę, ochronę, zabezpieczenia warunków realizacji kontraktów. Brak zaufania między uczestnikami wymiany stwarza konieczność zawierania umów o skomplikowanych warunkach, czyli zwiększają się koszty transakcji. Dane empiryczne wskazują, że efektywnie funkcjonujące systemy gospodarcze i społeczne cechują się wysokim poziomem kultury zaufania. Przyjmuje się, iż miarą kultury zaufania jest poziom uogólnionego zaufania, czyli zaufania pierwszego typu, spośród wyróżnionych przez Ackerman. Na przykład z *World Value Survey* wynika, że na szczycie hierarchii kultury zaufania są takie kraje jak Szwecja, Norwegia, Finlandia, Dania, Holandia, Kanada, USA, Wielka Brytania, czyli kraje cieszące się wysokim poziomem rozwoju gospodarczego i utrwalonymi instytucjami demokratycznymi¹².

Na współwystępowanie niskiego poziomu korupcji i kultury zaufania wskazuje także porównanie wyników ostatniej edycji Europejskiego Sondażu Społecznego i rankingu kraju ze względu na poziom korupcji ogłaszanego przez *Transparency International*¹³.

Dane empiryczne wskazujące na zależność między korupcją i zaufaniem skłaniają do postawienia pytania o kierunek tej zależności. Na podstawie analiz statystycznych Uslaner¹⁴ dochodzi do wniosku, że zaufanie wyjaśnia poziom korupcji w znacznie większym stopniu niż te strukturalne wskaźniki, które opisują poziom demokracji, prawa własności, stopień decentralizacji, stabilność polityczną. Zaufanie silnie wpływa na korupcję, natomiast przeciwna zależność jest znacznie słabsza. W konsekwencji, Uslaner twierdzi, iż zmniejszenie poziomu korupcji w społeczeństwie nie pociąga wzrostu społecznego zaufania, natomiast wzrostowi poziomu zaufania towarzyszy spadek poziomu korupcji.

¹⁰ Skala familizmu składała się z następujących pozycji: 1. bezwarunkowe podporządkowanie rodzicom mierzone odsetkiem osób, które zgodziłyby się z opinią, że bez względu na zalety i wady rodziców, zawsze należy ich kochać i szanować; 2. procent osób, które uważają, że rozwód jest niedopuszczalny; 3. średnia liczba dzieci przypadających na jedną kobietę (S.M. Lipset, G.S. Lenz, *Korupcja, kultura i rynki*, [w:] L.E. Harrison i S.P. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie*, Zysk i S-ka, Poznań 2003, s. 199).

¹¹ Sztompka 1997, *op.cit.*

¹² D. Inglehart, *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey 1997.

¹³ A. Lewicka-Strzałecka, *Moralność ekonomiczna w krajach europejskich*, [w:] H. Domański, A. Ostrowska i P.B. Sztabiński (red.), *W środku Europy*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2006, s. 241–266.

¹⁴ E. Uslaner, *Trust and Corruption*, [w:] J.G. Lambsdorf, M. Taube i M. Schramm (red.), *Corruption and the New Institutional Economics*, Routledge, London 2004.

5. Czynniki osłabiające zaufanie społeczne

Skoro poziom zaufania okazuje się być tak ważną determinantą poziomu korupcji, warto zidentyfikować źródła kultury zaufania, a raczej przyczyny jej ograniczeń w przypadku naszego kraju. Z pomocą przychodzą tutaj teorie zaufania, w szczególności ta stworzona przez Piotra Sztompkę¹⁵, a także dane empiryczne.

Pierwsza grupa czynników generujących brak kultury zaufania ma zapewne charakter historyczny i odwołuje się do przeszłych doświadczeń społeczeństwa mogących je skłaniać do pesymizmu, podejrzliwości i nieufności. Rozbiory, doświadczenia okresu II wojny światowej oraz późniejsza podległość reżimowi komunistycznemu wytworzyły w pamięci zbiorowej naszego społeczeństwa negatywny obraz obcego i przekonanie o jego złych zamiarach. To negatywne postrzeżenie przenosi się w jakimś stopniu na stosunek do władzy i instytucji państwowych kojarzonych w przeszłości z obcym nadaniem.

Wśród współczesnych czynników przyczyniających się do deficytu kultury zaufania ważną rolę odgrywa brak zaufania do poszczególnych instytucji, w szczególności tych, które powinny zabezpieczać właściwe zachowania ludzi względem siebie. Należy przypuszczać, że skoro instytucje te źle funkcjonują, to wzrasta prawdopodobieństwo zachowań niewłaściwych, a więc ludzie ich nie oczekują, czyli poziom uogólnionego zaufania maleje. Takie zależności potwierdzają dane Europejskiego Sondażu Społecznego¹⁶.

Na uwagę zasługuje fakt, iż w Polsce poziom zaufania do pięciu branych pod uwagę, krajowych instytucji politycznych i prawnych (parlament, system prawny, policja, politycy, partie polityczne) jest nie tylko dramatycznie niski, ale najniższy spośród, branych pod uwagę w badaniach, 17 krajów europejskich, z jednym niewielkim wyjątkiem – policji, do której mamy trochę większe zaufanie niż Czesi. Można przypuszczać, że do takiego wyniku przyczyniło się traktowanie tych instytucji przez kolejne ekipy sprawujące władzę jako instrumentu do realizacji celów partyjnych czy grupowych.

Kolejnym czynnikiem wpływającym destrukcyjnie na poziom społecznego zaufania w naszym kraju jest brak trwałości i przejrzystości norm porządku społecznego i prawnego. Uregulowań prawnych jest za dużo, są skomplikowane, wiele z nich jest niejednoznacznych, mogą być różnie interpretowane, często zmieniają się, dostęp do informacji o nich jest ograniczony. Chociaż inflacja prawa występuje w wielu krajach, w Polsce ma ona najsilniejszą tendencję wzrostową. Średnio raz dziennie stanowi się u nas nową ustawę, co godzina wydawane jest nowe rozporządzenie i raz na siedem minut drukowana jest jedna strona Dziennika Ustaw¹⁷. Tworzone prawo jest niskiej jakości, coraz więcej ustaw jest nowelizowanych już w roku ich uchwalenia¹⁸. Brak wiary w system sprawiedliwości pogłębia trudny dostęp do sądów, przewlekłość postępowania i niemożność uzyskania należnych roszczeń. Według badań Banku Światowego¹⁹, Polska zajmuje jedno z najgorszych miejsc pod względem sprawności egzekwowania kontraktów, ze średnim okresem odzyskiwania należności wynoszącym 1000 dni.

¹⁵ P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 2002.

¹⁶ A. Lewicka-Strzałecka, *op.cit.*

¹⁷ J. Pilczyński, *Toniemy w paragrafach*, „Rzeczpospolita” 2005, 31.05.

¹⁸ L. Kolarska-Bobińska, O. Pucek, *Polski kapitalizm po piętnastu latach – społeczna ocena funkcjonowania systemu gospodarczego*, [w:] L. Kolarska-Bobińska (red.), *Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2004.

¹⁹ Doing Business in 2004, *Regulacje i ich znaczenie*, Bank Światowy i Fundacja Ius et Lex, 2004.

Czynnikiem, który w sposób istotny pogłębia brak zaufania jest brak poczucia bezpieczeństwa egzystencjalnego. Dane empiryczne potwierdzają, że ludzie dobrze sytuowani przejawiają większy optymizm i wiarę w innych²⁰. A zatem poważnymi determinantami niskiego poziomu zaufania w naszym kraju są: wysoka stopa bezrobocia, zagrożenie utratą pracy, duża liczba rodzin żyjących na krawędzi ubóstwa.

Niektórzy badacze zwracają uwagę, iż istotnym czynnikiem mogącym mieć wpływ na osłabienie poziomu kultury zaufania bywa amoralny familizm. Fukuyama zauważa, iż „czasami zaufanie wewnątrz rodziny i poza nią pozostaje w stosunku odwrotnie proporcjonalnym: kiedy jeden element jest silny, drugi zazwyczaj słabnie. W Chinach oraz Ameryce Łacińskiej rodziny są silne i spójne, ale wobec obcych dominuje brak zaufania, a poziom uczciwości i współpracy w życiu publicznym jest niski”²¹. Czy podobne relacje mają miejsce w naszym kraju?

T a b e l a 1. Hierarchia 17 krajów ze względu na poziom amoralnego familizmu

Kraj	Odsetek osób, które odpowiedziały, że chcąc odnieść korzyść lub uzyskać usługę, do której nie są uprawnione mogłyby się zwrócić o wsparcie lub pomoc w tej sprawie do kilku, wielu lub większości spośród przyjaciół, znajomych lub krewnych.
Szwajcaria	26,5
Grecja	29,2
Wielka Brytania	35,7
Szwecja	38,4
Dania	38,8
Belgia	39,4
Norwegia	41,2
Finlandia	45,5
Czechy	50,8
Luksemburg	50,9
Hiszpania	53,3
Niemcy	55,9
Słowenia	60,4
Estonia	60,7
Austria	65,2
Portugalia	67,8
Polska	71,7

Ź r ó d ł o: *Europejski Sondaż Społeczny 2004*, P.B. Sztabiński, F. Sztabiński, Ośrodek Realizacji Badań Socjologicznych, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa 2005, www.europeansocialsurvey.org

Zwróćmy uwagę na rozkład odpowiedzi na jedno z pytań, które może być uznane za wskaźnik amoralnego familizmu zadanych respondentom w Europejskim Sondażu Społecznym. Przyjęłam, że wskaźnikiem amoralnego familizmu jest odsetek osób, które odpowiedziały, że chcąc odnieść korzyść lub uzyskać usługę, do której nie są uprawnione mo-

²⁰ *Zaufanie w sferze prywatnej i publicznej a społeczeństwo obywatelskie*, Komunikat CBOS, Warszawa luty 2006.

²¹ F. Fukuyama, op. cit., s.170

głby się zwrócić o wsparcie lub pomoc w tej sprawie do kilku, wielu lub większości spośród przyjaciół, znajomych lub krewnych.

Dane te wskazują, iż zjawisko amoralnego familizmu osiąga u nas niepokojące rozmiary. Jak zauważył Wnuk-Lipiński²² towarzyszy mu brak zaufania w życiu publicznym, “spieniężenie świadomości społecznej, czyli kierowanie się w relacjach z innymi zasadą doraźnych korzyści materialnych a nie moralnych powinności oraz wrogość i cynizm wobec rodaków spoza grona najbliższych”.

Zjawisko narastania amoralnego familizmu musi budzić niepokój, ponieważ jego bezpośrednią konsekwencją jest szczególnie rodzaj korupcji, czyli nepotyzm. Empiryczną egzemplifikacją funkcjonowania nepotyzmu w naszym kraju jest sfera rynku pracy, w szczególności poszukiwanie i otrzymywanie zatrudnienia. Jak wskazują dane CBOS²³, prawie wszyscy Polacy (93%) są przekonani, że obecnie najbardziej skutecznym sposobem na znalezienie pracy jest wykorzystanie znajomości i stosunków rodzinnych. Ponad połowa (52%) osób, które znalazły zatrudnienie w ciągu ostatnich dwóch lat twierdzi, że dostała pracę dzięki znajomościom i stosunkom rodzinnym, do tego sposobu uciekają się także najczęściej (63%) ci, którzy aktualnie poszukują pracy. Opinia, że przy poszukiwaniu pracy szczególnie pomocne są znajomości, układy, powiązania dominuje we wszystkich grupach społeczno-demograficznych i występuje znacznie częściej niż pogląd, że pracę można dostać posługując się łapówką czy przekupstwem (5%).

Powszechność występowania nepotyzmu sprzyja jego akceptacji, traktowaniu go jako normalnego, nie budzącego oporów moralnych sposobu załatwiania zarówno, mało ważnych jak i życiowych spraw. Powszechność nepotyzmu zakłóca ład demokratyczny w życiu publicznym, a także narusza reguły uczciwej konkurencji na rynku. Zważywszy głębokie kulturowe zakorzenienie amoralnego familizmu w społeczeństwie polskim, pierwszym krokiem w jego ograniczaniu musi być bezwzględny brak przyzwolenia na nepotyzm w kręgach władzy. Należy mocno podkreślić, że ograniczanie nepotyzmu powinno odbywać się przez odbudowywanie zaufania do instytucji publicznych, a nie redukowanie – jak postulują niektórzy – więzi rodzinnych i osłabianie instytucji rodziny.

Corruption and Trust

Summary

Corruption and trust are attracting a lot of attention around the world. It is also a growing interest in relationship between these two phenomena. This paper surveys and discusses issues related to the multidimensional nature of corruption and different kinds of trust. General conclusion is that corruption and trust are strongly related, i.e. trusting societies have less corruption and better economic growth. But trust is not an absolute value. If trust is limited to some groups of persons it can turn into amoral familism described by Banfield. Such kind of trust has a negative influence on society and economy. Some empirical evidence seem to indicate that the level of amoral familism in Poland is rather high and one can suppose that it is one of the serious causes of corruption of special kind, namely nepotism.

Key words: *corruption, trust, amoral familism*

²² E. Wnuk-Lipiński, *Tak nam dobrze i tak strasznie źle*, „Tygodnik Powszechny”, <http://tygodnik.onet.pl>

²³ *Poszukiwanie pracy – opinie i doświadczenia Polaków*, Komunikat CBOS, Warszawa marzec 2003.