



**NOVA
UNIVERZA**

DIGNITAS

Revija za človekove pravice

Slovenian journal of human rights

ISSN 1408-9653

Nezaupanje kot ključni dejavnik slabega delovanja skupnosti, organizacij in družbe

Bojan Žalec

Article information:

To cite this document:

Žalec, B. (2018). Nezaupanje kot ključni dejavnik slabega delovanja skupnosti, organizacij in družbe, Dignitas, št. 51/52, str. 351-373.

Permanent link to this document:

<https://doi.org/10.31601/dgnt/50/52-22>

Created on: 07. 12. 2018

To copy this document: publishing@nova-uni.si

For Authors:

Please visit <http://revije.nova-uni.si/> or contact Editors-in-Chief on publishing@nova-uni.si for more information.

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License.



© Nova univerza, 2018



**NOVA
UNIVERZA**

FAKULTETA ZA SLOVENSKE
IN MEDNARODNE ŠTUDIJE



**NOVA
UNIVERZA**

EVROPSKA PRAVNA
FAKULTETA



**NOVA
UNIVERZA**

FAKULTETA ZA DRŽAVNE
IN EVROPSKE ŠTUDIJE

Nezaupanje kot ključni dejavnik slabega delovanja skupnosti, organizacij in družbe

Bojan Žalec

1. Nezaupanje kot bolezen naše družbe

Strah, širjenje depresije, nestabilnost, družbena izoliranost, razdvojenost in zmedenost glede norm življenja in obnašanja so značilnosti dobe, v kateri živimo. V veliki meri so izraz bolj temeljnega pojava, na katerega se lahko nanašamo z izrazi, kot so nezaupanje, dvom, sumničenje, slednji pa so spet plat medalje, ki jo na drugi strani tvori izguba vere in na njej temelječe svojevrstne gotovosti človeka, ki veruje in ki je nikakor ne smemo zamenjevati z gotovostjo znanstvenih prepričanj. Da so to temeljni duhovni problemi naše dobe, je začutil tudi Barack Obama, ki je svojo knjigo naslovil *Pogum za upanje*. Lahko torej rečemo, da je nezaupanje kulturna bolezen naše dobe, ki pri korenu ogroža našo družbo in civilizacijo.

Da je v Sloveniji nezaupanje osrednji problem, je skoraj odveč govoriti. Po padcu zadnjih treh referendumov, brodolomu sedanje vladne koalicije in politični krizi v državi od vseh koncev in krajev odzvanja, da je potrebno povrniti zaupanje v politiko, državne ustanove itd. Toda samo pozivanje ne zadošča, tudi če prihaja z najvišjih političnih vrhov. Lahko se zavestno odločimo ali celo (pri)silimo, da zaupamo v določeno osebo, skupino, organizacijo ali ustanovo. Četudi bi to bilo morda celo koristno, to ne more biti rešitev, saj ni soočenje z našim temeljnim problemom – z nezaupanjem oz. sumničenjem, ki tako prežema naše doživljanje in življenje, da je postalo tako rekoč naša druga narava (prim. Buford 2009). Ali niso neučinkovito paragrafarstvo in kazuistični poskusi, da bi do zadnjega vlakna ujeli življenje v predpise, pri katerem pa se vedno bolj zapletamo ravno v nasprotni smeri od zelene, na kar opozarja npr. tudi France Bučar, in v katerem se utaplja naše pravosodje, posledica tudi omenjene kulturne bolezni, ki jo ima-

mo, nezaupanja v zmožnosti in svobodo človeške osebe. Vse bolj se v naši družbi širi instrumentalizem in usiha personalizem, ki trdi, da so potreben in zadosten temelj dobrega svobodne osebe, pri čemer pa svoboda ne pomeni niti kako neomejeno samovoljo niti prostost od kakega vmešavanja, ampak možnost (zunanja svoboda) in zmožnost (notranja svoboda) osebe, da se odloča in ravna v skladu s svojo vestjo in razumom (Prim. Žalec 2010). Naša temeljna naloga je, da zagotovimo pogoje, ki bodo omogočili, da bo med nami čim več čim bolj svobodnih ljudi. Potreben pogoj za gojenje takega stanja pa je razvitje zaupanja. Osrednja trditev družbenega personalizma je, da je zaupanje osnova tako dialoga in solidarnosti med ljudmi kot tudi stabilnosti njihovega individualnega, zasebnega in družbenega življenja.

2. Družbenost človeka in nemožnost zasebnosti

Človek je telesno bitje, ki je stalno preživetveno odvisen od svojega naravnega in človeškega okolja in ki je s tem okoljem tudi bistveno zaznamovan (prim. Juhant 2009). Vse naše doživljanje, prav gotovo pa naše vedenje, znanje, je inherentno družbeno. To je lekcija takšnih mislecev, kot so Vico, Mead, Buber in Wittgenstein (prim. Buford 2009; Žalec 2010 (še posebno pog. o Wittgensteinu)). Zato je nezaupanje do drugih pravzaprav nezaupanje do samega sebe, kajti naše znanje in tako imenovana zasebnost (vključno z zasebnostjo misli in doživljanja) sta vedno že v temelju družbeni, vključno z našim jezikom oz. pojmi, v katerih razmišljamo, ter našimi interpretacijami. Kot nas uči hermenevtična misel 20. st. (Heidegger, Gadamer, Wittgenstein, Davidson in drugi), pa temelj našega doživljanja ni kakšno nevtrarno zaznavanje, ampak interpretacija, ki je vedno že jezikovno oz. pojmovno obložena. Jezik pridobimo v svojem okolju in je spretnostne narave. Naša misel je jezikovno pogojena in zato tudi sama okoljsko-spretnostne narave. Z jezikom ne opisujem nečesa, kar prej nevtrarno vidim, ampak vidim tisto, kar rečem. Prav tako ni kakega nevtralnega gledanja, ampak je teorija neločljivi moment mojega zaznavanja. Zato vse, kar izrečem o svoji kulturi in o svojem okolju, vključno z zgodovino in izročilom tega okolja in kulture, v določeni meri izrečem o sebi. Filozofija 20. st. je priobčila prepričljivo evidenco za tezo (pobitje kartezijanstva), da človeški posameznik še na osnovni zaznavni ravni ni nikakršen zasebnik, da o drugih ravneh ne govorimo. In

to ni zgolj kaka empirična resnica, nemožnost naše zasebnosti je logična resnica, se pravi najvišja stopnja nemožnosti.

René Descartes je zapisal, da so se v zgodovini s filozofijo ukvarjali najodličnejši duhovi, pa vendar filozofija (do njegovega lastnega nastopa) ne more ponuditi nikakršnih trdnih in gotovih spoznavnih temeljev. Vendar je ta isti Descartes svoje misli podal v jeziku, ki se ga je naučil od svojih učiteljev, uporabljal logiko, ki se je naučil od svojih učiteljev in ki ji je zaupal in uporabljal pojme, katere je »podedoval« od svojih (jezuitskih) učiteljev. Vsa njegova misel, v kateri je prišel do svojih gotovih trditev, je bila že prežeta z jezikom oz. govorom pretekle filozofije, ki ji je odrekal kakršne koli dosežke po kriteriju gotovega spoznanja. Tudi solipsizem, v katerega lahko privede sprejetje kartezijskega modela, ni mogoč, saj svoje solipsistične trditve formuliramo v jeziku, zasebni jezik pa ni mogoč, kot je pokazal Wittgenstein (prim. Žalec 2010). Solipsizem si je morda možno predstavljati edino ob predpostavki vsemogočnega zlobnega boga: toda kdo je ta bog, če ne Drugi, in solipsizem spet pobije isti pogoj, ki ga še edini lahko napravi zamisljivega.

Jacques Derrida je zapisal, da je v vsakem našem govornem deju vključena obljuba, Donald Davidson pa je trdil, da je potreben pogoj vsake (celostne, holistične) interpretacije izrekanj drugega spoštovanje načela širokosrčnosti, kar pomeni, da njegovega govorjenju pripišemo iskrenost in koherentnost oz. spoštovanje enake osnovne logike, ki »uokvirja« tudi naše razmišljanje oz. govorjenje (prim. Žalec 1994).

3. Pomen zaupanja, njegova narava in gojenje¹

Če se strinjamo z zgoraj zapisanim, potem lahko pritrdimo kanadski filozofinji Trudy Govier, ki je zapisala, da je zaupanje v druge ljudi tako temeljno, da je potreben pogoj, da imamo kakršno koli doživljanje (prim. Govier 1997, 61). Res pa je, da je pomenski prostor izraza zaupanje izredno bogat in raznolik in ga je vsekar potrebno poznati in upoštevati, če naj se izognemo napačnim prepričanjem v zvezi s prepričanjem.

Kakor koli že, zaupanje je osrednji, temeljni in akutni problem na svetovni ravni, še posebno pa na slovenski. Zato se mi zdi, da pričujoča razprava, četudi se v večjem delu ne ukvarja s specifič-

¹ Prim. Solomon & Flores 2003, Uvod.

no slovensko problematiko, vsekakor spada v številko revije, ki je posvečena *malaise*, ki pesti Slovenijo. Še več, mislim, da gre za temeljno temo in parolo sedanjega slovenskega (kriznega) trenutka, v katerem je seveda veliko več preteklosti, kot bi nekateri želeli priznati (in ga brez te preteklosti seveda ni mogoče razumeti), in ki je noseč s prihodnostjo.

Graditev zaupanja zahteva tako ustrezno razumevanje zaupanja kot tudi vsakdanje spretnosti, rutine in prakse, z eno besedo kreposti. Brez teh kreposti in praks to razumevanje ne pomeni nič. Danes je običajno, da poskušajo pari in podjetja, tudi z zunanjo, plačano pomočjo preobraziti odnose ali poslovno kulturo v kulturo zaupanja. Taki motivacijski in tim-building programi lahko spodbudijo ljudi, ne morejo pa prinesiti trajnejših rezultatov. Trajnejši rezultati zahtevajo uresničevanje zaupanja v vsakodnevnem življenju. Zaupanje moramo sprejeti in ga povezati z našimi razpoloženji in čustvi.

Če si dva človeka ne zaupata, si ne bosta zaupala v spolnosti, ne bosta mogla komunicirati drug z drugim itd. Potem sicer lahko iščeta izgovore za tako stanje, stvar pa je dokaj preprosta: nista se uspela zavezati drug drugemu in tako sta napravila njuni čustveni življenji nekoordinirani in po vsej verjetnosti nekoherentni, njun odnos nima »duše«.²

Tudi v podjetjih prihaja na dan pomanjkanje zaupanja. Podjetniški seminarji in delavnice poudarjajo vseh vrst spretnosti in motivacijska zadržanja. Toda tisto, zaradi česar mnoge organizacije, ustanove ali podjetja ne delujejo dobro, skladno, gladko, tekoče, brez »zatkanja«, koordinirano, je pomanjkanje zaupanja (če pustimo ob strani druge, zunanje in notranje dejavnike, kot so sile trga, slabi izdelki in nesposobno vodstvo). Zaposleni ne zaupajo svojim nadrejenim in menedžerjem, drug drugim in morda niti sebi samim ne. Podjetja, ki najbolje funkcionirajo, imajo na vrhu zaupanje in harmonijo, ki se od tam širi skozi organizacijo.

Zato je zelo pomembno, da ljudem pomagamo ustvariti zaupanje tam, kjer ga ni, ga ohranjati tam, kjer je v težavah, in ga oživiti tam, kjer se zdi, da je bilo uničeno. Da bi to lahko storili, moramo najprej vedeti, kaj zaupanje je (in kaj ni) in kakšno vlogo igra v naših življenjih. Odgovor moramo vsekakor iskati v sprejetju in

² Dušo je zahodna staroveška in srednjeveška filozofija razumela kot tisto počelo, ki koordinira dele celote tako, da skladno delujejo skladno v prid celoti. Prim. Žalec 2010, pog. Srednjeveška misel o duši in pomen razumevanja duhovne narave Boga za (Avguštnovo) krščanstvo, 81 ss.

gojenju zavezanosti ter predanosti, še posebno na vrhu, ki potem ustvarja razpoloženje zaupanja skozi celotno organizacijo.

3.1. Problemi pri gojenju zaupanja

Problem pri gojenju zaupanja je lahko, kot prvo, vprašanje razumevanja. Večina ljudi, ki so v odnosih, npr. prijateljstvo, poroka, poslovno partnerstvo, naključne ljubezenske zveze ..., se po določenem obdobju dvorjenja znajdejo v udobnem objemu zaupanja drug drugemu, kjer se mnoge stvari zdijo zajamčene oz. samoumevne, in sploh ne razmišljajo o neprijetnih ali celo groznih stvareh, ki jih prav lahko storijo drug drugemu. Če dva zakonca ali zaljubljenca ali prijatelja vprašate, ali zaupata drug drugemu, pritrdita. Če ju vprašate, kaj to pomeni, bosta odgovorila nekaj v smislu »seveda mu/ji zaupam, saj jo ljubim/saj je moj prijatelj«, ali pa »gotovo, o tem sploh ne premišlujem«, ali pa »seveda, saj sva skupaj že 10 let«. Šele ko je zaupanje poškodovano ali izdano, taki preprosti odgovori ne zadostujejo več. Toda ko se začne težko delo obnove zaupanja, mnogi ljudje ne zdržijo in se, zaradi projekcij prihodnjih težav, predajo ter se odpovedo prav tistemu odnosu, ki je do tedaj bistveno določal njihovo življenje, saj »z njim ne morem več živeti ali delati, ker mu ne zaupam.« Ko je zaupanje problem, se vse prehitro nagibamo k vdaji.

Položaj je podoben v podjetjih. Mnogi ljudje si želijo, da bi v njihovem okolju obstajalo zaupanje, saj se zavedajo, da je zaupanje potrebno za dobre odnose, za to, da delo teče in za uspešno podjetniško kulturo ter delovno moralo. Toda če jih vprašamo, kaj je to zaupanje, se zatečejo h klišejem in napačnim razumevanjem. Zelo nevarna je »prisrčna« hinavščina: močna težnja ljudi v organizacijah, zaradi lojalnosti ali strahu, da se pretvarjajo, da obstaja zaupanje, četudi ga ni, da so »vljudni« v imenu harmonije, medtem ko cinizem in nezaupanje spodjedata obstoj organizacije. V takih razmerah se namesto forumov, na katerih bi se resnično ukvarjali s problemi in soočali s (samo)kritiko, dogajajo mučne razprave in srečanja, ki so frustrirajoča, ker ne uspevajo zgraditi zaupanja in reševati problemov na način razprave, ki sprošča ustvarjalne moči ljudi in krepi oz. širi njihov čut za solidarnost. Namesto tega ljudje v bistvu pasivno ostajajo pri svojih stališčih, če jih sploh imajo, potopljene v zamero in frustracijo, ki ju občutijo, se vzdržijo kritike (še posebno kritike svojih šefov) in se »vljudno« strinjajo s predlo-

gi, za katere vedo, da ne morejo uspeti. Po sestankih pa se pojavijo sarkastične kritike, osebni napadi in cinizem. Toda vodilni, ki sicer poudarjajo, kako je potrebno zaupanje, so sami opustili zaupanje, še več, njegovo graditev otežujejo ali celo onemogočajo.

Vrhovni izvršni in upravni delavci lahko običajno pričakujejo tako spoštovanje kot poslušnost od svojih uslužbencev. Konec koncev imajo moč, da jih odpustijo. Vendar pa je druga stvar, ali imajo vodilni zaupanje svojih uslužbencev, ali so si ga prislužili ali ne. V zgoraj opisanih razmerah vodilni ignorirajo to razliko in s tem izpostavljajo tveganju lastno usodo in usodo drugih. Brez zaupanja so podjetja zvedena na skupine mezdnih sužnjev, ki jih žre zamera, in obrambno nastrojenih ali pa ambicioznih menedžerjev. Brez zaupanja podjetje ne more postati skupnost, ampak je surovo »naravno stanje«, vojna vseh proti vsem, v katerem je zaposlitev neprijetna, surova in kratka. In vendarle je zelo verjetno, da bodo vrhovni vodilni delavci tudi v takih razmerah govorili, da ljudje v njihovem podjetju zaupajo drug drugemu (podobno kot je v Sloveniji še vedno priljubljeno ponavljanje trditev o slovenski medosebni solidarnosti, četudi jo izsledki pomembne nedavne raziskave vrednot zanikajo (raziskava Aufbruch II)). Vsekakor pa je tako govorjenje lažje kot pa pripoznati problem in poskušati stanje popraviti.

3.2. Pristno vs. naivno ali slepo zaupanje

Vsaka vrsta zaupanja ni vedno nekaj dobrega. Zaupanje je lahko neumno, naivno ali slepo. In zaupanja nikoli ne smemo jemati kot nekaj zjamčenega ali samoumevnega, ker to ni res. Zato je (z) graditev zaupanja, se pravi njegovo ustvarjanje in gojenje, ohranjanje ali oživljanje, problem. Taka (z)graditev zahteva korenito spremembo našega pojmovanja zaupanja. Najprej se moramo zavedati, da je zaupanje nekaj, kar gradimo mi sami. To je nekaj, kar ustvarjamo in gradimo z našimi lastnimi obljubami, zavezami, predanostmi, našimi čustvi ter čutom za lastno koherentnost oz. integriteto. Zaupanje v tem smislu ni medij, atmosfera, družbeno »lepilo«, skrivnostna družbena snov, neko od nas neodvisno ozadje, background. Zaupanje je možnost, izbira. Je dejavni del naših življenj in ne nekaj, kar je samo od sebe (od začetka) tukaj in ne zgolj neko vzajemno razumevanje, ki nas bi lahko po sreči »doletelo«.

Pristno zaupanje tudi ni zgolj zaželen izid te ali one transakcije, niti ni zgolj zanesljivost, predvidljivost, ali tisto, kar včasih razumemo z izrazom biti zaupanja vreden. Pri zaupanju gre vedno za odnos, iz katerega zaupanje izvira in na katerem temelji in ki ga zaupanje samo pomaga ustvarjati.

Prepričani smo lahko o trditvah, zaupamo pa konkretnim osebam. Zaupanje konkretne osebe konkretni osebi je paradigmatičen primer, na podlagi katerega si moramo prizadevati razumeti zaupanje. Nekateri filozofi zagovarjajo stališče, da je zaupanje več kot to, da se na kaj zanesemo. Anette Baier trdi, da je zaupanje lahko izdano, če se pa na kaj zanašamo, smo lahko kvečjemu razočarani (Baier 1986, 235). Carolyn McLeod je takole pojasnila razmišljanje Baierjeve: lahko se zanesemo na našo uro, da prav kaže, toda ne počutimo se izdane, če ne dela prav. Potemtakem ne moremo reči, da smo uri zaupali. (Prim. McLeod 2006.) Pristno zaupanje potemtakem ne implicira izključitve nezaupanja, ampak sprejema in implicira možnost izdaje, ta možnost je njegov bistven del. Izguba zaupanja tudi ni zgolj razočaranje. Na zaupanje postanemo pozorni pogosto šele takrat, ko se stvari zalomijo. Tako kot ljubezen tudi zaupanje postane pogosto najbolj otipljivo v primerih razdora. Vode ne pogrešaš, dokler vodnjak ne presahne.

3.3. Zaupanje in ljubezen

Primerjava zaupanja z ljubeznijo je na več načinov razsvetljujoča. Tako kot ljubezen se lahko tudi zaupanje zdi na prvi pogled tako čudežno kot popolnoma naravno. Zaupanje se nam zgodi in potem se ga morda navadimo in ga jemljemo za samoumevnega. Toda v takem primeru gre pri naši ljubezni za pomanjkanje razumevanja in včasih eksplodira v vehementno travmo nerazumevanja, razočaranja, celo izdaje. Takšno zaupanje in ljubezen nam lahko prineseta nesrečo, razočaranje itd. Vendar pa potem lahko postanemo bolj razviti, »bogatejši«, »prefinjeni«, kompleksni, modrejši v odnosu ljubezni in zaupanja. Naučimo se, da je zaupanje, tako kot ljubezen, (čustvena) krepost. Zahteva previdno pozornost, razločevanje, presojo in premišljeno ravnanje. Tako npr. uspešen zakon zahteva takšno krepostnost, in to včasih o najglobljih stvareh.

Mnogim se zdi, da sta zaupanje in ljubezen nekaj »naravnega« ali danega. Pa ni. Obojega se moramo naučiti. Razlikovati mora-

mo med naivno, »mladostno« ljubeznijo ali zaljubljenostjo in zrelo ljubeznijo, ki ob strasti premore tudi modrost. Prav tako je dobro razlikovati pristno zaupanje od preprostega ali slepega zaupanja, s katerim ga pogosto zamenjujemo. Pristno zaupanje je tisto, skozi katerega lahko gradimo in ustvarjamo odnose in nove možnosti, kljub oviram in sumom o nezaupanju, ali celo travmam in izdajam, in sicer skozi skrb, zavezanost in predanost. Zaupanje je čustvena krepost, dinamični potekajoči vidik odnosov. Ni res, da bi se nam ljubezen zgolj zgodila. Mi se odločimo za ljubezen. Mi se odločimo, da bomo vztrajali v ljubezni. In podobno ni res, da bi se nam zaupanje kar zgodilo, da bi nas kar zadelo, ni tako, da bi bili kar naenkrat polni zaupanja. Za zaupanje se odločimo. Mi damo obljube in naredimo (tihe) zaveze. Potem imamo pričakovanja do drugih in reagiramo na izpolnitev ali frustracije teh pričakovanj. Zaupanje (so)ustvarjamo sami. Naše vzajemne odločitve za zaupanje določajo to, kakšni ljudje smo in kako bomo skupaj živeli.

3.4. Zaupanje in svoboda

Zaupanje lahko primerjamo s svobodo kot eno od temeljnih človeških dobrin. Zaupanje je določena vrsta svobode; ne samo svoboda od sumničenja in nezaupanja, ampak tudi svoboda ureničevanja cele vrste možnosti, še posebno z drugimi ljudmi. Rečeno heidggerjevsko, zaupanje je vrsta »jasnine« v naših življenjih, v kateri je mogoča množica sicer zelo tveganih (sodelovalnih) dejavnosti. Vsakdo, ki je doživel bivanje v jasnini zaupanja, ve, kako nezaupanje hromi in dekoordinira, kako disfunkcionalno učinkuje, kako omejuje možnosti ravnanja, govorjenja in angažiranja pri (skupnem) delu in nalogah. Osvoboditev od nezaupanja v podjetju, od medsebojnega sumničenja, je ena od najpomembnejših (nepolitičnih) svobod.

Sicer moram opozoriti, da tudi politične svoboščine vključujejo določeno mero zaupanja. Tako je na primer svoboda govora mrtva črka na papirju, če ne vključuje možnosti, da te kdo posluša in jemlje resno, ali če ji stalno grozijo tožbe, pravde, osebno nasilje in ostali povratni udarci. Tako gre tudi pri verski svobodi lahko zgolj za sektaško ravnanje ali izključevanje, naj ga sami izvajamo ali pa sami trpimo, če je ne spremlja strpnost in zaupanje.

Svoboda, ki jo zagotavlja zaupanje, je svoboda, da se lotimo projektov, ki se jih ne moremo ali se jih ne bi lotili sami. Svoboda,

ki jo zagotavlja zaupanje, je svoboda pristopiti k tujcu, kot se to dogaja v razcvetajočem se e-gospodarstvu. Svoboda zaupanja je svoboda, da misliš s svojo glavo in da javno in na glas zagovarjaš svoje poglede. Kot svojo posledico (ne kot svojo ceno) vključuje svobodo, da si podvržen izpraševanju, preverjanju svojih stališč, pa tudi kritiki, obenem pa tudi pravico, da se ti določene stvari priznajo in da si morda za njih tudi nagrajen.

To je tisto, kar gola nepravilna politika moči (ki ne daje vsakemu tistega, kar mu pripada), instrumentaliziranja in manipulacije, ki je brez zaupanja, onemogoča; gola *office politics*, ki je vrsta boja ali »vojnega« stanja, vključno s sovražniki in noži v hrbet ter skritimi sabotажami, na kratko, z zlomom zaupanja. Ko so prispevki nagrajeni zaradi političnih razlogov, ne pa po zaslugi, je tudi to, da imajo ljudje lastno zamisel, potisnjeno na rob oz. zapisano propadu ali celo preziru. Če je npr. »nagrada« za zaupljiv pristop h tujcem to, da te »oskubijo«, potem ni uničeno samo poslovanje s tistimi, ki jih ne poznaš, ampak je ogrožena veljava same ideje trga in tržnega poslovanja. Če ne moreš zaupati svojim kolegom, da bi sodeloval pri projektu (ker ti bodo ukradli ideje ali si sami lastili tvoje zasluge), je prizadeta temeljna krepost oz. svoboščina poslovanja – podjetnost oz. podjetništvo.

3.5. Sklep

Nekoliko bolj strnjeno lahko izluščimo naslednje pomembnejše ugotovitve o zaupanju:

1. Zaupanje je po svojem bistvu tveganje in odvisnost od drugih, ki pa odpira oz. omogoča pomembne nove možnosti oz. dejavnosti;

2. Četudi se zaupanje včasih zdi nevidno ali samoumevno, je rezultat nepretrgane pozornosti in dejavnosti. Ko je enkrat vzpostavljeno, predstavlja komaj opazno množico navad in praks.

3. Pogosto postane bolj opazno šele takrat, ko stvari ne tečejo same po sebi, samodejno, ko se pojavijo težave, ko smo pred izzivi ali težavami.

4. Zaupanje je dinamično in ne kak inertni temelj odnosov. Njegovi sestavni deli so osebna odgovornost, zavezanost, predanost in sprememba.

5. Zaupanje je družbena praksa, ne zgolj množica prepričanj. Gre za znanje, kako, ne znanje, da. Je vidik kulture in sad kulti-

viranja, ni zgolj stvar posameznikove duševnosti in zadržanja, ne moremo ga razumeti zgolj individualistično.

6. Zaupanja ne smemo zamenjevati z vljudno dvoličnostjo, s pretvezo zaupanja in strinjanja, za katero pa se skrivata strah in zamera, ki onemogočata pošteno komunikacijo.

7. Pri razvijanju zaupanja se ne soočamo samo s teoretičnimi problemi, ampak tudi s praktičnimi: kako ustvarjati in ohranjati zaupanje; kako se premakniti od nezaupanja k zaupanju, od razpada zaupanja k njegovi oživitvi. Pri tem je pomembno razlikovati preprosto zaupanje od pristnega zaupanja.

8. Premišljevanje in razpravljanje o zaupanju ne spremeni samo naših prepričanj, ampak tudi naše ravnanje in odnose.

9. Od tega, kako razumemo zaupanje (ali ga zamenjujemo s (popolnim) nadzorovanjem, s slepim ali preprostim zaupanjem, z zanašanjem, tveganjem ali verjetnostjo), je odvisno, ali se nam zdi zaupanje nekaj možnega, težkega ali celo razumno gledano nemogočega. Zaupanje vključuje vrsto napovedi, »prerokb«, ki se lahko izkažejo za nepravilne ali napačne.

10. »Udarci« zaupanju ne pomenijo konca zaupanja, ampak so del procesa zaupanja. Teh udarcev je več vrst: od napak do izdaje. Pomembno je, da ne mečemo vseh v isti koš in da ne zamenjujemo napak z izdajami.

11. Pravo vprašanje je, kako zaupati, ne samo, kdo je vreden zaupanja. Zaupanje ni sme biti samo zaslužno, ampak mora biti tudi podarjeno.

12. Zaupanje (lahko) preobraža. Skozi zaupanje se spreminjajo ljudje in odnosi med njimi.

Dinamičnost odnosov je izredno pomemben vidik zaupanja.

13. Pri zaupanju gre za sprejetje zavez, gojenje zavez in za neuspeh pri gojenju zavez, ne pa za kakšno izgubo občutka, da se lahko zaneseš na nekoga, npr. v pogledu njegovih sposobnosti.

14. Zaveze ne omejujejo svobode, ampak so njen pogoj in njen izraz.

15. Zaupanje je stvar razpoloženja in čustvene spretnosti, izvira tudi iz domišljije, pogajanj in razumevanja. Naša razpoloženja in čustva so naše angažiranosti v svetu. So prakse, ki so spretnostne narave, ne zgolj neka občutja. Pri njih nismo zgolj trpni, ni res, da se nam zgolj zgodijo ali nas zgolj zadenejo, nismo zgolj njihovi pasivni objekti, »žrtve«.

16. Naša razpoloženja in čustva se spreminjajo z našimi praksami

mi. Zaupanje je zgodovinsko, povezano s preteklostjo, vendar je tudi »nosečo« s prihodnostjo.

17. Naše čustvene prakse se lahko spreminjajo in lahko jih kultiviramo. Zaupanja se lahko in moramo naučiti. Potemtakem tudi družbe z visokim zaupanjem in družbe z nizkim zaupanjem (prim. Fukuyama 1995) niso nekaj nespremenljivo usojenega, ampak se jih da spremeniti.

18. Sestavni deli zaupanja so iskrenost, pristnost, integriteta, krepost in čast, kar pomeni, da je zaupanje stvar etike. Zaupanje ni niti nevtralna značajska poteza, niti zgolj kulturni vzorec in ne samo stvar posameznikove dobre presoje. Prav tako ni zgolj nezavedna »navada«, o kateri ne premišljujemo (preprosto zaupanje), ampak je pravo (pristno) zaupanje stvar (za)vestne integritete.

19. Negativni dejavniki zaupanja so:

- a) cinizem;
- b) sebičnost;
- c) »naivno« pojmovanje življenja, v katerem nekdo pričakuje več, kot je pripravljen ali voljan dati;
- d) laganje.

Samozaupanje gre z roko v roki z resnico. Laganje vedno pomeni udarec zaupanju, laganje uničuje zaupanje. Govorjenje resnice vzpostavlja zaupanje, je pozitiven dejavnik zaupanja, laganje pa negativen. Pristnega zaupanja nikoli ne moremo jemati kot nekaj samoumevnega, ampak ga moramo nepretrgoma gojiti skozi zavezanost in resnicoljubnost.

20. Posledice teh negativnih dejavnikov so:

- a) zamera;
- b) nezaupanje;
- c) nepristnost.

21. Samozaupanje je temeljna in najbolj pogosto spregledana oblika zaupanja. Nezaupanje pogosto izvira iz pomanjkanja samozaupanja.

22. Potemtakem lahko rečemo, da je zaupanje kompleksna krepost, ki predpostavlja vrsto drugih kreposti.

23. Resnično vodenje lahko temelji samo na medsebojnem zaupanju, to je njegov potreben pogoj.

24. Zaupanje je potrebno, da smo lahko kos (naraščajoči) zapletenosti, kompleksnosti (prim. Luhmann 1979), hitrosti, dinamičnosti, raznolikosti, spremenljivosti in globaliziranosti (sodobnega) sveta in življenja.

4. Različne pojasnitve in vrste oz. razsežnosti zaupanja

Zdi se, da vemo kaj je zaupanje. Toda, če nas kdo vpraša, kaj je zaupanje, mu težko odgovorimo, najdemo se v zadregi. Še bolj pomembno od tega pa je, če ne vemo, kako zgraditi zaupanje v razmerah nezaupanja, na ruševinah zaupanja. Ljudje se na raznih področjih in ravneh (partnerji, sodelavci, politiki ...) ter na razne načine trudijo obuditi ali zgraditi zaupanje. Toda kljub temu se jim v vsakdanjem življenju ali delu vzorci nezaupanja ponavljajo.

Res razumeti zaupanje pomeni tudi znati vgraditi zaupanje v naše vsakdanje dejavnosti in odnose in razviti ustanove, v katerih take prakse in odnosi niso zgolj možni, ampak tudi »obvezni«, »za-ukazani«. Doma, v podjetju, tudi v politiki so pogovori »orodje«, ki ga uporabljamo. Toda ti pogovori morajo biti prave vrste, ne pa hinavščina, cinizem in obupavanje, v katerem vsakdo tarna, nič pa se ne da storiti.

4.1. Strateško zaupanje

Standardna razlaga zaupanja je, da zaupanje temelji na znanju oz. vednosti, informaciji, izkušnji in na tem, kaj pričakujemo od nekoga (prim. Yamagishi 1994; Hardin 2002). Po tej razlagi je zaupanje strateške narave in ne moralne. Tisto, kar je pomembno, ni zaupanje, ampak biti zaupanja vreden: ali drugi ravnajo tako, da je naše zaupanje utemeljeno? Ali so pošteni in iskreni? Ali držijo svoje obljube? Strateško ali na znanju temelječe zaupanje predpostavlja tveganje. Zaupanje omogoča rešiti probleme skupnega oz. kolektivnega delovanja (Prim. Uslaner 2008, 101–102).

4.1.1. Interes prve osebe

Nekateri (večina ekonomistov, tudi nekateri politologi in sociologi (prim. Coleman 1990; Hardin 1992) menijo, da zaupanje temelji na interesu osebe, ki ji zaupamo. To stališče lahko ilustriramo s sledečim primerom: če bi osebi, ki nas zanima v pogledu zaupanja, vsadili detektor laži in nanjo pritrdili bombo, ki bi se sprožila vsakič, ko bi lagala, potem bi redkokdaj dvomili v njeno iskrenost. Po tej teoriji zaupanje v nobenem pogledu ni neodvisno od zaupanja, ki ga je zadevna oseba vredna, ampak je bolj ali manj objektivna ocena le-tega.

4.1.2. Psihološko stališče

V nasprotju s tem stališčem pa večina psihologov meni, da se zaupanje začne tam, kjer se neha hladno preračunavanje glede na lastni interes. Lewis in Weigert (1985) sta zapisala: »znanje nikoli ne more biti vzrok našega zaupanja« in »zaupanje se začne tam, kjer se nehajo preproste napovedi« (970, 976). Psihologe zanimajo posamezne razlike pri zaupanju kot osebnostni lastnosti. Menijo, da je v zaupanje vpleteno več kot zgolj objektivna ocena vrednosti zaupanja določene osebe.

4.1.3. Zaupanje in sodelovanje

Po zgornjem interesnem stališču sta zaupanje osebe, ki zaupa, zaupljivca, in sodelovalnost osebe, ki se ji zaupa, zaupanca, dve plati iste medalje. Oseba sodeluje, če je sodelovanje v skladu z njenim lastnim interesom. Tako zaupljivčevo zaupanje kot vrednost zaupanja zaupanca sta na koncu utemeljeni v lastnem interesu zaupanca. Mnoge psihološke študije pa so pokazale pozitivno korelacijo med zaupanjem (se pravi pričakovanjem partnerjevega sodelovalnega ravnanja) in sodelovalnim obnašanjem (prim. Dawes 1980).

4.1.4. Interes druge osebe

Po drugem interesnem stališču temelji zaupanje na lastnem interesu prve osebe (prim. Orbell in Dawes 1993; Yamagishi in Yamagishi 1994). Po tem stališču je zaupanje opredeljeno kot spoznavno nagibanje v oceni namena osebe, ki ji zaupamo, ki temelji na nepopolni informaciji. To stališče trdi, da ima tako spoznanje hevristično ali »preživetveno« vrednost (v določenih družbenih okoljih).

4.2. Moralno zaupanje: solidarni etični univerzalizem

Poleg strateškega zaupanja obstaja tudi zaupanje, ki je moralna zapoved, da druge ljudi obravnavamo kot vredne zaupanja. Osrednja ideja, na kateri temelji to zaupanje, je, da večina ljudi deli z nami osnovne moralne vrednote (Fukuyama 1995: 153). To zaupanje temelji na veri v dobro voljo drugega.

Strateško zaupanje ne more pojasniti, zakaj se ljudje vključijo v svoje skupnosti. Povezava z moralnim zaupanjem je veliko bolj ne-

posredna. Strateško zaupanje lahko vodi do sodelovanja z ljudmi, ki jih poznamo oz. imamo o njih določeno vednost in tako lahko pojasni samo zaupanje med majhnim številom ljudi. Za državljansko oz. civilno angažiranost je potrebno moralno zaupanje (Prim. Uslaner 2008, 102).

4.3. Zaupanje v ustanove

To zaupanje je podobno strateškemu zaupanju. Temelji na tem, kako dobro vlada opravlja svoje delo: na splošno, na gospodarskem področju, v vojni, v miru in pri ohranjanju zakona in reda v družbi. Tako kot strateško zaupanje temelji na izkušnji. Tako kot strateško zaupanje tudi zaupanje v ustanove ni podlaga moralnega zaupanja (prim. prav tam).

4.4. Partikularizirano in generalizirano zaupanje

Poleg tega moramo pri predstavitvi geometrijskega prostora pojma zaupanje upoštevati tudi os kontinuuma, ki sega od partikulariziranega do generaliziranega zaupanja. Generalizirano zaupanje je zaznava in mnenje, da je večina ljudi v nekem smislu vendarle del iste moralne skupnosti, da drugačni, tujci itd. iz nje niso izključeni. Temelj generaliziranega zaupanja je moralno zaupanje, vendar z njim ni istovetno. Generalizirano zaupanje je zaupanje tako v ljudi, ki so nam podobni, kot v ljudi, ki so drugačni od nas. Moralno zaupanje je bolj moralna zapoved, kaj naj bi verjeli, generalizirano zaupanje pa je izjava, s katero nekdo povzame oz. vključi to zapoved v svoj pristop, npr. »obravnavaj tujce kot sebi enake ljudi«. Partikularizirano zaupanje je zaupanje samo v ljudi, ki so nam podobni (Prim. Uslaner 2008, 103–104).

5. Izvori zaupanja

Moralno zaupanje temelji na pozitivnem pogledu na svet, strateško pa na negotovosti (prim. n. d., 104–105).

5.1. Generalizirano zaupanje³

Teoretiki družbene identitete in tisti, ki se ukvarjajo z evolucijsko teorijo igre, nam sporočajo, da je generalizirano zaupanje

³Prim. Uslaner 2008, 106–109.

bolj izjema kot norma in da smo predispozicionirani, da zaupamo bolj »svojim« kot zunanjim skupinam, da na splošno obravnavamo člane svoje lastne skupine pozitivno, da jih imamo za zaupanja vredne, poštene in sodelovalne ter da je favoriziranje ljudi, kakršni smo sami, naša najboljša strategija (Brewer 1979; Messick in Brewer 1983; Hamilton 1964; Masters 1989; Trivers 1971). Vzročni odnos gre večinoma od generaliziranega zaupanja k civilni angažiranosti in ne obratno. Generalizirano zaupanje ni odvisno od udeležенosti oz. angažiranosti v civilnih skupinah. Njegovi izvori so:

Na mikro ravni:

1. v občutku optimizma in nadzora, občutku, da je svet v bistvu dober, da bo postajal boljši in da sami lahko pripomoremo k temu izboljšanju;
2. v izobraževanju;
3. v skupinski identiteti;
4. družinskem ozadju;
5. zgodnejših življenjskih izkušnjah.

Na makro ravni:

1. Glavni dejavnik zaupanja je raven ekonomske (ne)enakosti v družbi.

Poleg te velja omeniti še:

2. kulturno zgodovino dežele;
3. njeno zgodovino (vojne in miru);
4. raven raznolikosti;
5. izobraževanje.

Vse študije generaliziranega zaupanja kažejo, da je izobraževanje pomemben dejavnik generaliziranega zaupanja. Nekateri gledajo na izobraževanje podobno kot na dohodek: višji status imajo ljudje, višje je njihovo zaupanje. Se pa vpliv izobraževanja razlikuje glede na raven izobraževanja. Tako npr. univerzitetni študij širi obzorje človeka in ga spravlja v stik s širšim krogom ljudi.

Kar glede na večino ocen ni pomembno, je zaupanje v vlado oziroma v obliko vladavine.

Osebe z generaliziranim zaupanjem so manj zavezane skupinam, v katere spadajo. Skupine, ki se odrekajo stikom z drugimi, tistimi zunaj, imajo nižjo stopnjo zaupanja. Skupine, ki imajo slabo izkušnjo, kot npr. Afroameričani, imajo nižjo stopnjo zaupa-

nja. Pri tem ne igra vloge izkušnja posameznika, saj individualna dobra izkušnja ne odpravlja kolektivne diskriminacije, ki jo trpijo Afroameričani.

Medtem ko posamezne izkušnje igrajo majhno vlogo pri višini zaupanja, pa nasprotno velja za kolektivni spomin (podobno kot na zaupanje volivcev vpliva bolj splošno ekonomsko stanje v državi kot pa njihovo individualno stanje). Tako npr. je dolgoletni mir na Švedskem (prim. Rothstein 2001) zelo povečal stopnjo zaupanja, medtem ko jo je vietnamska vojna v ZDA znižala.

Verjetno najbolj odločilen dejavnik generaliziranega zaupanja, še posebej pri mladih, je družinsko življenje. Če je oseba zrasla v družini, kjer je vladalo zaupanje in je imela dobre odnose s starši, potem se bo verjetno razvila v odraslega, ki je tudi sam zaupljiv. Znana je ameriška študija, ki je 1965. intervjuvala starše in 1982. njihove otroke, študente. 75 odstotkov študentov je na vprašanje »Ali se lahko ljudem na splošno zaupa ali pa ne moremo biti nikoli preveč previdni v odnosih z ljudmi« odgovorilo enako kot njihovi starši. Če ste imeli dobre odnose s starši, ko ste bili v srednji šoli, potem je bolj verjetno, da boste zaupali tujcem, ko boste odrasli. Če imate v srednji šoli prijatelja druge rase, je to pozitiven dejavnik, da se razvijete v osebo z generaliziranim zaupanjem. Na odraslega pa to ne vpliva. Nezaupljiva odrasla oseba ne bo generalizirala svojega prijateljstva.

Na splošno velja, da imajo bolj optimistični ljudje zaupanje do tujcev za manj tvegano kot neoptimistični. Prepričanje, da lahko spremeniš stanje stvari, prinaša občutek učinkovitosti, ki je potreben, da sprejmeš tveganje. Mnogi ljudje v tranzicijskih državah, kot sta BiH ali pa Romunija, menijo, da v življenju ne moreš uspeti brez zvez, vpletenosti v korupcijo ali obojega. Optimizem in občutek nadzora sta se izkazala kot dva izmed najpomembnejših dejavnikov v številnih raziskavah v različnih kulturah.

5.2. Partikularizirano zaupanje⁴

Kaj poganja partikularizirano zaupanje, zaupanje (do članov) znotraj določene skupine? Partikularizirano zaupanje lahko temelji na izkušnji (zaupanje v nam podobne ali »naše« ljudi gotovo temelji na izkušnji), glede odnosa do drugih pa tudi na stereotipih (Prim. Uslaner 2008, 104.) Partikularizirano zaupanje najbolj pre-

⁴ Prim. Uslaner 2008, 110.

vladuje med ljudmi:

1. ki so bolj pesimistični glede prihodnosti in njihove(z)možnosti, da vplivajo na svojo lastno usodo;
2. ki se bojijo, da bi bili žrtve zločina;
3. ki so sami, npr. neporočeni, z majhno socialno mrežo, ki jih podpira oz. na katero se lahko zanesejo;
4. ki so manj izobraženi;
5. ki so religiozni fundamentalisti;
6. ki s svojimi starši niso imeli toplih odnosov med tem, ko so bili mladi;
7. katerih starši niso bile osebe z generaliziranim zaupanjem in ki so jih svarili, naj ne zaupajo drugim;
8. ki so člani manjšinskih skupin.
9. Članstvo v prostovoljskih organizacijah lahko v teku časa prav tako postane pozitiven dejavnik znotrajskupinskega zaupanja.

Pri tem naj dodam še eno pripombo o optimizmu in nadzoru, ki sicer nista pojma, identična z zaupanjem. Optimizem in nadzor sta posledica ekonomskega stanja: najvišja sta takrat, ko je ekonomska neenakost najnižja, in oba se zmanjšata, ko je veliko korupcije na visoki ravni.

5.3. Strateško zaupanje

Strateško zaupanje poganja izkušnja. Zaupanje je razumno pričakovanje na osnovi interesov tistega, ki mu zaupamo (prim. Hardin 2002, 6). Strateško zaupanje je situacijsko pogojeno: nekomu lahko zaupamo, da nam bo popravil avto, ne zaupamo pa mu, da nam bo lepo dekoriral stanovanje ali da nas bo operiral na srcu.

6. Zaupanje in država⁵

Kljub nekaterim nasprotnim stališčem lahko rečemo, da je malo dokazov za tezo o vzročni povezanosti zaupanja v oblast in generaliziranega zaupanja. Za znaten obseg držav – od severne Amerike preko zahodne in vzhodne Evrope do latinske Amerike in Azije – je povezava med obema na splošno bolj šibka (prim. Rothstein 2001).

Zdi se, da tudi demokracija kot oblika institucionalne strukture ni ravno pomembna za zaupanje: nekatere demokracije imajo ve-

⁵ Prim. Uslaner 2008, 110--113.

liko državljanov, ki zaupajo, druge pa relativno malo. Avtoritarne države lahko uničijo zaupanje, vendar pa ne moremo zgraditi zaupanja samo s spremembo institucionalne in zakonske »infrastrukture« (prim. Putnam 1993).

V zelo demokratičnih državah brez komunistične dediščine je zaupanja več kot v državah s komunistično dediščino. Sicer pa se demokratične države, ki so brez komunistične dediščine, zelo razlikujejo glede na zaupanje: od Brazilije na dnu do Norveške na vrhu. Tudi bivše komunistične države variirajo glede na zaupanje, vendar je obseg tega variiranja manjši. Polovica demokracij brez komunistične dediščine ima višjo stopnjo zaupanja od najvišje v bivših komunističnih državah. Pravzaprav se je v bivših komunističnih državah znižalo zaupanje, ko so v letih 1990 do 1995 postale demokratične. Gre za podatke iz World Study iz 1990. in sredine devetdesetih in iz Freedom House, ki zajemajo osem držav: Belorusijo, Vzhodno Nemčijo, Estonijo, Litvo, Poljsko, Rusijo in Slovenijo. V teh državah se je svobodnost zvišala, zaupanje pa se je znižalo za pet odstotkov (prim. Uslaner 2008, 118, op. 5).

Večina političnih ustanov ne more ustvarjati zaupanja, saj so so pogosto nasprotovalno usmerjene, generalizirano zaupanje pa vodi k pomiritvi in sodelovanju. Po drugi strani pa so pravne ustanove načelno nepristranske, tako kot policija, in edino sodišča in policija lahko, od oblastnih ustanov, ustvarjata zaupanje. Obstaja kar nekaj dokazov, ki so v prid temu sklepu. Za korupcijo na višjih ravneh oblasti se zdi, da uničuje zaupanje. Ko ljudje vidijo, da so vladni uradniki skorumpirani in koruptivni, in še posebej, ko se jim zdijo sodišča nepoštena, izgubijo zaupanje, da bodo stvari kdaj boljše in da lahko vplivajo na svojo usodo.

Vendar pa vzročna povezava ni jasna. Zdi se, da gre samo v eno smer, od zaupanja do vere v pravo in zakon. Povezava v smeri od zaupanja v pravni sistem do generaliziranega zaupanja pa je glede na sociološke podatke precej šibka.

Vsekakor so pomembne močne pravne ustanove. V državah s korupcijo na visoki ravni in šibkimi sodišči privedba pridaničev na sodišča malo pomaga. Sodišča nas lahko rešijo malopridnežev samo, če jih ni preveč. Za to so potrebni pošteni državljanji, ki ustvarjajo učinkovit pravni sistem. Zakoni, ki so samo na papirju, ne bodo ustvarili generaliziranega zaupanja. Poleg tega najdemo med državami, v katerih vlada zakonitost, tako Švedsko, kjer ljudje spoštujejo zakon zaradi občutka družbene solidarnosti, kot npr.

Singapur, kjer je razlog predvsem strah pred visokimi kaznimi (že za relativno majhne prekrške). Prisila pa ne ustvarja zaupanja, ampak ga uničuje in namesto njega uveljavlja moč in krepí zamero (prim. Gambetta 1988, 220; Baier 1986; Knight 2001). Kot je opozoril Putnam (2000, 135), zaupanje drugim ni odvisno od pogodb, ampak je posrečeno nadomestilo za njihov nadzor.

7. Generiranje zaupanja⁶

Oblast lahko vpliva na zaupanje, vendar ne neposredno s svojimi strukturami, ampak posredno, s politiko, ki jo vodi. Glavni in odločilni dejavnik zaupanja je ekonomska neenakost. Primerjalne sociološke raziskave na makro ravni pričajo o tem, da je korelacija med ekonomsko neenakostjo in zaupanjem negativna.

Ekonomska enakost prispeva k zaupanju na dva načina. Prvič: če je razdelitev dobrin bolj enaka, to tudi ljudi, ki imajo manj, navdaja z občutkom, da so tudi oni lahko deležni družbenega bogastva. Drugič: če so ekonomske razlike manjše, so ljudje bolj povezani, se več družijo, in to vpliva na to, da svojo usodo zaznavajo kot v večji meri skupno ter zato posledično bolj zaupajo drug drugemu. Pri tem je potrebno poudariti, da za zaupanje ni pomembna individualna izkušnja oz. položaj, kako dobro ali slabo nam gre osebno, ampak prepričanje o razdelitvi dobrin na kolektivni ravni.

Države, kjer je višja stopnja zaupanja, vlagajo več v izobraževanje in prerazdelitev od bogatih k revnim. Se je pa proti neenakosti težko boriti, o čemer pričajo tudi makro podatki o njeni rasti. Poleg tega je vlaganje v prid revnim odvisno od zaupanja. V revnih deželah bogati in revni niso mnenja, da imajo skupno usodo, zato je zaupanje nizko, stopnja konflikta visoka, neenakost pa se ohranja.

Zaupanje odraža tudi kulturo. Individualistična kultura je pozitiven dejavnik za generalizirano zaupanje, kolektivistična pa negativen. Tako je v državah s pretežno protestantsko populacijo in prevladujočo individualistično kulturo stopnja generaliziranega zaupanja večja kot v državah s prevladujočo katoliško ali muslimansko populacijo.

Kako heterogenost vpliva na zaupanje, je težko vprašanje, o katerem se v sodobnem družboslovju veliko razpravlja. Vendar pa

⁶ Prim. Uslaner 2008, 113–116.

lahko izluščimo en dejavnik generaliziranega zaupanja, in sicer stopnjo prebivanske (zemljepisne) segregacije v državi: države, kjer so manjšine najbolj zemljepisno izolirane, imajo najnižjo stopnjo generaliziranega zaupanja. Posledica zemljepisne izoliranosti je lahko večja stopnja zaupanja znotraj skupine.

Populacijska heterogenost je negativen dejavnik generaliziranega zaupanja. Pri tem je potrebno opozoriti, da populacijska raznoterost ni istovetna z golo etnično ali narodnostno raznolikostjo. Iz zgornjih ugotovitev pa lahko izvajamo naslednje razmišljanje: če je posledica višje stopnje zaupanja višja stopnja pomiritve ali sprave med ljudmi z različnimi ozadji in če je posledica zemljepisne izoliranosti manj zaupanja, potem smo lahko relativno pesimistični glede trajnejšega miru na področjih, kjer so nasprotne strani zemljepisno izolirane (Grki in Turki na Cipru, Judje in Palestinci oz. Arabci v Izraelu) in bolj optimistični glede dežel, kjer to ni tako (npr. Južnoafriška republika). Ob tem velja poudariti še, da je eden od zaviralnih dejavnikov genocida število in moč poslovnih, sorodstvenih (npr. poroke) in drugih vezi med različnimi družbenimi skupinami (prim. Chirot & McCauley 2006).

Po drugi strani pa moramo ob tem opozoriti, da nekateri pomembni raziskovalci, npr. Peter Felix Kellermann, opozarjajo, da je včasih ločitev v smislu formule »dve ljudstvi, dve državi« vendarle najboljša rešitev: morda ne trajna ali dokončna rešitev, ampak edina rešitev, ki lahko v določenih situacijah deluje takoj, tukaj in zdaj. Kellermann svojo stališče utemeljuje s sklicevanjem na Morenov pojem »točke saturacije«, ki lahko razloži enega od vzrokov medskupinskih konfliktov. Saturacijska točka je skrajna velikost manjšinske skupine, ki jo večinska skupina lahko absorbira, ne da bi to proizvedlo socialne napetosti ali vojno med njima. Onkraj saturacijske točke je rešitev v bolj ali manj segregiranih družbah. Preveč različnosti ustvarja družbeno napetost, ali z druge strani gledano, člani neke družbe morajo imeti zadosti skupnega, da razvijejo kohezijo, ki je potreben pogoj za vsako skupino, ki funkcionira. Kadar je točka saturacije prekoračena, običajno pride do razpada skupine in tvorijo se nove skupine z večjo kohezivnostjo.

Pozitiven zgled reševanja problema kako živeti skupaj s tako malo trenja, kot je le mogoče, in to kljub precejšnji različnosti, ponuja Švica. Čeprav so v Švici različne narodnostne skupine, živijo v miru in prosperiteti že več stoletij. Kadar koli je prišlo do konfliktov med različnimi narodnimi skupinami ali med protestanti

in katoličani, so v Švici problem rešili tako, da so dovolili, da vsaka skupina vlada sama sebi. Tako so v Švici razvili sistem, ki omogoča ljudem različnih jezikov, kultur, veroizpovedi in izročil, da skladno in mirno živijo skupaj. (Prim. Kellermann 2007, 113–114.)

8. Pomen zaupanja drugič⁷

Zaupanje je pozitiven dejavnik glede:

1. povezovanja z drugačnimi ter omogočanja sodelovanja in potemtakem izboljševanja splošne blaginje družbe. Brez zaupanja se ljudje izogibajo do določene mere tveganim, vendar pa (boga-to) poplačanim interakcijam. Zaupanje potemtakem omogoča oz. »naolji« pomembne

medosebne, medskupinske in medorganizacijske odnose.

2. strpnosti do imigrantov in manjšin;

3. enakih pravic za vse ljudi;

4. vere v skupno jedro vrednot in v to, da naj politiki ne bi predstavljali samo svoje skupnosti;

5. prostovoljnih in donatorskih dejavnosti v prid drugačnim;

6. učinkovitosti oblasti;

7. višje stopnje razvojne rasti;

8. manj korupcije in kriminala;

9. večje verjetnosti prerazdelitve dobrin od bogatih k revnim.

Vse vrste zaupanja niso enake in isti dejavniki so lahko pozitivni v smislu partikulariziranega zaupanja in negativni v smislu generaliziranega ali pa obratno. Strateško zaupanje je vsekakor do neke mere potrebno, še posebno v vsakdanjih poslih. V preteklosti, v svetu, ko je bilo vsako zaupanje tvegano, je bilo partikularizirano zaupanje tisto, na katerem so temeljili (poslovni) odnosi. Vendar pa je domet tega zaupanja v pogledu doseganja dobrobiti omejen. Velika poplačila omogoča generalizirano zaupanje. Vera v tujce je stvar zaupanja, ki ne temelji na znanju in izkušnji. V določeni meri predstavlja tveganje, ki pa lahko prinese veliko. Toda, katere pa sploh so realne alternative temu tveganju? Ali se mu lahko izognemo?

⁷ Prim. Uslaner 2008, 116–117; LaPorta et al. 1998.

9. Slovenija

Kako si lahko glede na zgoraj povedano razlagamo nizko stopnjo zaupanja v naši deželi?

Najpomembnejši negativni dejavniki zaupanja v Sloveniji so: komunistična dediščina, nizka kultura spoštovanja resnicoljubnosti oz. resnice, občutek ekonomske neenakosti, mnenje o slabem delu sodišč, korupcija na visoki ravni, genocid kot skrajna oblika nezaupanja, pomanjkanje samoodgovornosti. Slednja je osnova odgovornosti v družbi. Ker se ljudje zavedajo, tudi iz lastne izkušnje, da je samoodgovornosti v Sloveniji premalo, ne verjamejo v splošno razširjenost odgovornost. Ob tem je potrebno spomniti še na dejstvo, da se je v Sloveniji v preteklosti zgodil genocid v obliki politicida oz. klasicida. Cele družbene skupine ljudi so bile likvidirane ali marginalizirane samo na podlagi pripisane politične oz. razredne pripadnosti, ne glede na ostala merila (kaj so zares storili, starost, spol ...). Genocid je skrajna oblika nezaupanja, saj pomeni, da gojimo do določene družbene skupine takšno stopnjo nezaupanja, da že sam njen obstoj predstavlja grožnjo, ki si je ne moremo privoščiti. Nezaupanje pa, podobno kot nasilje, rojeva nezaupanje.⁸ Nezaupanje je vsekakor pomemben dejavnik, ki je igral vlogo oz. še igra vlogo pri usodi »izbrisanih«. (Ne)zaupanje je nenazadnje tudi ključni dejavnik in moment, ki mora zanimati RKC, na širši in slovenski ravni, če želi razumeti in se uspešno spopadati s posledicami afer, ki so jo pretresle.

REFERENCE

- Baier, A. 1986. Trust and Antitrust. *Ethics*, 86, str. 231–286.
 Brewer, M. B. 1979. In-Group Bias in the Minimal Intergroup Situation: A Cognitive Motivational Analysis. *Psychological Bulletin*, 86, str. 307–324.
 Buford, T., O. 2009. *Trust, Our Second Nature: Crisis, Reconciliation and the Personal*. Plymouth: Lexington Books.
 Chirot, D. & McCauley, C. 2006. *Why Not Kill Them All? The Logic and Prevention of Mass Political Murder*. Princeton & Oxford: Princeton University Press.
 Coleman, J. S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass.: Belknap.
 Dawes, R. M. 1980. Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31.
 Fukuyama, F. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
 Govier, T. 1997. *Social Trust and Human Communities*. Montreal: McGill-Queen's University Press.

⁸ O genocidu jeseni izide moja razprava v zborniku (založba Družina iz Ljubljane), ki je nastal na podlagi simpozija ob drugi obletnici Hude jame in je letos marca potekal na Študijskem centru za narodno spravo v Ljubljani.

- Hamilton, W. D. 1964. The Genetical Evolution of Social Behavior, II. *Journal of Theoretical Biology*, 7, str. 17–52.
- Hardin, R. 1992. The Street-Level Epistemology of Trust. *Analyse & Kritik*, 14: 152–76.
- Hardin, R. 2002. *Trust and Trustworthiness*. New York: Sage Foundation.
- Juhant, J. 2009. *Etika I: Na poti k vzajemni človeškosti*. Ljubljana: Študentska založba (zbirka Claritas).
- Kellermann, P. F. 2007. *Sociodrama and Collective Trauma*. London & Philadelphia: Jessica Kingsley Publishers.
- LaPorta, R., Lopez-Sillanes, F., Schleifer, A., & Vishney, R. W. 1997. Trust in Large Organizations. *American Economic Review Papers and Proceedings*, 87, str. 333–338.
- Lewis, J. D. & Weigert, A. 1985. Trust as a social reality. *Social Forces*, 63.
- Luhmann, N. 1979. *Trust and Power*. New York: John Wiley & Sons.
- Masters, R. D. 1989. *The Nature of Politics*. New Haven: Yale University Press.
- McLeod, C. 2006. Trust. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Dosegljivo na: <http://plato.stanford.edu/entries/trust/> (15. 6. 2011).
- Messick, D. M. & Brewer, M. B. 1983. Solving Social Dilemmas: A Review. V: L. Wheeler & P. Shaver (ur.), *Review of Personality and Social Psychology*. Beverly Hills, Calif.: Sage Publications, 11–44.
- Obama, B. 2008. Pogum za upanje : misli o obnovi ameriškega sna (prev. I. Antič). Ljubljana: Sanje.
- Orbell, J. M. & Dawes, R. M. 1993. Social welfare, cooperators' advantage, and the option of not playing the game. *American Sociological Review*, 58.
- Putnam, R. D. (skupaj z Leonardi R. & Nanetti, R.). 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Rothsein, B. 2001. Trust, Social Dilemmas, and Collective Memories: on the Rise and Decline of Swedish Model. *Journal of Theoretical Politics*, 12, str. 477–499.
- Solomon, R. C & Flores, F. 2003. *Building Trust: In Business, Politics, Relationships, and Life*. Oxford: Oxford University Press.
- Trivers, R. L. 1971. The Evolution of Reciprocal Altruism. *Quarterly Review of Biology*, 46, str. 35–57.
- Uslaner, E. 2008. Trust as a Moral Value. V: D. Castiglione & J. W. van Deth & G. Wolleb, *The Handbook of Social Capital*. Oxford: Oxford University Press, str. 101–121.
- Yamagishi, T. & Yamagishi, M. 1994. Trust and Commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 18, str. 129–166.
- Yamagishi, T. 1999. Trust and Cooperation. V: A. Kuper & J. Kuper (ur.), *The Social Science Encyclopedia*. London & New York: Routledge.
- Žalec, B. 1994. Davidsonova teorija pomena. V : O. Markič in G. Tenze (ur.), *Prispevki iz analitične filozofije*. Ljubljana: Društvo za analitično filozofijo in filozofijo znanosti, Radio Slovenija, Program Ars, III. program, str. 83–86.
- Žalec, B. 2010. *Človek, morala in umetnost: uvod v filozofsko antropologijo in etiko*. Ljubljana: Teološka fakulteta Univerze v Ljubljani.