



**University of
Zurich**^{UZH}

**Zurich Open Repository and
Archive**

University of Zurich
University Library
Strickhofstrasse 39
CH-8057 Zurich
www.zora.uzh.ch

Year: 2015

Zaufanie a stosunki osobiste

Budnik, Christian

DOI: <https://doi.org/10.14746/fped.2015.4.1.2>

Other titles: Trust and personal relationships

Posted at the Zurich Open Repository and Archive, University of Zurich

ZORA URL: <https://doi.org/10.5167/uzh-187290>

Journal Article

Published Version



The following work is licensed under a Creative Commons: Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0) License.

Originally published at:

Budnik, Christian (2015). Zaufanie a stosunki osobiste. *Filozofia Publiczna i Edukacja Demokratyczna*, 4(1):21-43.

DOI: <https://doi.org/10.14746/fped.2015.4.1.2>

Zaufanie a stosunki osobiste

Christian Budnik

Trust and Personal Relationships

Abstract: Trust is a pervasive phenomenon in our lives. We trust our family members and lovers, our physicians and teachers, our politicians and even strangers on the street. Trust has instrumental value for us, but at the same time it is often accompanied by risk. This is the reason why it is important to distinguish trust that is warranted or justified from blind trust. In order to answer the question how trust is justified, however, it is crucial to know exactly what is the fundamental nature of trust. In the paper, I reconstruct three accounts of trust that operate with the assumption that trust is fundamentally a mental state – the cognitivist account, the voluntaristic account and the affect-based account. I argue that all of these accounts make reference to deeply held intuitions about trust that are incompatible with each other. As a solution to this unfortunate dialectical situation, I suggest to give up the assumption that trust is primarily a mental state. Instead, I argue for a position according to which trust is best understood as a two-place predicate that characterizes a specific relationship in which we can stand to each other.

Keywords: trust, reliance, trustworthiness, relationships, reasons

Wyobraź sobie, że jedziesz pociągiem. W którymś momencie podróży chcesz odwiedzić wagon restauracyjny, żeby kupić sobie butelkę wody. Po drugiej stronie przejścia siedzi inna osoba, a ty nie chcesz dźwigać swojej walizki przez cały pociąg. Cóż, po tamtej stronie przejścia siedzi jakaś inna osoba. Dobrze, ale czy jesteś skłonny jej zaufać? To zależy.

* Universität Bern
christian.budnik@philo.unibe.ch

Zależy na przykład od tego ile warte są rzeczy w twoim bagażu lub od tego, ile on waży; zależy od siły twojego pragnienia lub odległości do wagonu restauracyjnego; zależy od tego, czy ta inna osoba jest jedynym pasażerem w pobliżu czy też są wokół ciebie jacyś inni ludzie; zależy od twojego osądu dotyczącego tej obcej osoby lub kraju czy regionu gdzie podróżujesz (oba osądy mają tendencję do kreowania olbrzymiej stronniczości z uwagi na uprzedzenia); i wreszcie, to, czy zaufasz innej osobie zależy także od tego jaką osobą jesteś ty sam, od twoich uwarunkowań psychologicznych i przede wszystkim od twoich przeszłych doświadczeń z obcymi ludźmi. Pomimo, iż ta sytuacja nie jest wystarczająco dokładnie opisana, by można było na jej podstawie udzielić definitywnej odpowiedzi na pytanie, czy zaufasz innej osobie, to może ona uwydatniać dwie ogólne kwestie związane z zaufaniem do innych ludzi.

Po pierwsze, osoba, która we wspomnianym scenariuszu *nigdy* nie zaufałyby innemu pasażerowi, może być postrzegana jako irracjonalnie ostrożna. Koszty braku zaufania do twoich współpasażerów mogą czasem przewyższać te związane z zaufaniem im. Osoba, która w ogóle nie ufa obcym w pociągu być może powinna zrezygnować z samodzielnego podróżowania (przynajmniej w tych przypadkach, kiedy w jej walizce znajdują się wartościowe przedmioty); ewentualnie może sporządzać dokładny plan dotyczący ilości wody potrzebnej na cały czas podróży; może też przywyknąć do uczucia pragnienia towarzyszącego jej przez długi czas lub zawsze mieć przy sobie walizkę (bez względu na to, jak zatłoczony jest pociąg). Z drugiej strony, umiejętność obdarzenia zaufaniem swojego współpasażera może znacząco ułatwić życie osobie ufającej. Co oczywiście nie odnosi się wyłącznie do osób samotnie podróżujących pociągiem. Na pierwszy rzut oka można założyć, że zaufanie ma *instrumentalną wartość* dla osoby ufającej. Ufając, możemy pozbyć się potrzeby ciągłego kontrolowania działań innych ludzi lub tego, czy rzeczy, na których nam zależy, mają się dobrze czy źle. Zaufanie zwiększa nasze szanse na kooperowanie z innymi, a przez to umożliwia czerpanie korzyści z różnych sposobów tej kooperacji.

Po drugie, osoba, która *zawsze*, w każdej sytuacji i w każdym stopniu ufałaby współpasażerom w pociągu, na przykład ciągle zostawiając swoje karty kredytowe, klucze i telefon komórkowy na siedzeniu, gdy idzie coś wypić do wagonu restauracyjnego,

także może zostać sklasyfikowana jako irracjonalna, jednak na zupełnie inny sposób: mogłaby być uważana za bezmyślną, nieodpowiedzialną czy naiwną. Okazuje się, że zaufanie do innych może być czymś mniej lub bardziej odpowiednim. Skoro zaufanie do innej osoby zawsze niesie ze sobą ryzyko bycia zdradzonym, powinniśmy dwukrotnie się zastanowić zanim staniemy się podatni na to, co mogą nam wyrządzić ci, którym zaufaliśmy. Aby nie ufać nikomu ślepo lub nierozważnie, zaufanie musi być właściwe. Problematycznym pytaniem jest oczywiście to, co powinno się liczyć jako powody do zaufania lub alternatywnie – w jaki właściwie sposób zaufanie może zostać *uzasadnione*. To pytanie ściśle zależy od odpowiedzi na inne pytanie: jakim rodzajem fenomenu jest w istocie zaufanie. Koniec końców, gdy stawia się pytanie o uzasadnienie, to to, czy rozumie się zaufanie jako, powiedzmy, jakiś rodzaj kognitywnej czy też afektywnej postawy, sprawia różnicę.

Poza krótkimi wzmiankami na końcu tego artykułu, niniejszym będę miał bardzo mało do powiedzenia na temat tego, jak uzasadnione jest zaufanie. W zamian za to, zmierzę się przede wszystkim z fundamentalnym pytaniem o naturę zaufania, a w odpowiednim momencie podniosę także kwestię jego wartości. Moim celem jest wskazanie, że istnieją pewne uprzedzenia w debacie nad zaufaniem, które prowadzą protagonistów tej debaty do błędnej interpretacji fenomenu zaufania poprzez wzbudzanie intuicji, które są dalece nazbyt specyficzne, aby mogły posłużyć jako punkt wyjścia dla niezależnej od kontekstu analizy tego pojęcia. Pierwsza, obszerniejsza część tekstu poświęcona jest krytycznej rekonstrukcji trzech typów odpowiedzi, które mogą być dane na pytanie o to, czym jest zaufanie w swojej istocie. W drugiej części spróbuję zakwestionować dwa podstawowe założenia będące w tle rekonstruowanych stanowisk i wskazać rozwiązanie alternatywne – zaufanie opierające się na racjonalnej responsywności w stosunkach międzyludzkich.

1. Trzy typy stanowisk

Zaufanie jest fenomenem *interpersonalnym*. Nie ma sensu myśleć, że stolik albo drzewo może komuś zaufać, podobnie jak nie do przyjęcia jest twierdzenie, że osoba może zaufać czemuś, co również nie jest osobą. Dla rozjaśnienia należy

dodać, że czasem w mowie potocznej przypisuje się zaufanie wobec nieosobowych bytów, jednak nie można tego faktu traktować zbyt poważnie: gdy twierdzę, że mam zaufanie do swojego psa, że nie pogryzie sąsiada, to twierdzę, że moje zaufanie skierowane jest wobec bytu, którego osobowy lub nieosobowy status jest przynajmniej dyskusyjny. Kiedy jednak twierdzę, że ufam, iż szwajcarski rząd przyjmie prawo podatkowe zgodne z zasadami uczciwości, wówczas obiekt mojego zaufania jest bytem, który w pewnym sensie jest intencjonalny i złożony z indywidualnych politycznych aktorów. W końcu, gdy ufam, że mój komputer nie zepsuje się podczas pisania artykułu, myślę zaufanie ze zwykłym poleganiem na rzeczy. Podążę zatem za ogólnym założeniem poczynionym w debacie nad zaufaniem, głoszącym, że przez interpretację „A ufa B” umiejscawia się osoby na różnych pozycjach¹.

Bardziej problematyczne są jednak następujące dwa ogólne twierdzenia typowe dla stanowisk rekonstruowanych w niniejszym artykule:

- (i) Zaufanie jest głównie *stanem umysłowym* (lub kombinacją umysłowych stanów)
 - (ii) Zaufanie jest *trój-miejscowym orzekaniem* (np. osoba ufa innej osobie w odniesieniu do czegoś).
- (i) oraz (ii) wzięte razem z interpersonalną naturą zaufania sugerowałyby następującą specyfikację pytania o fundamentalną naturę zaufania: który stan umysłowy (lub kombinacja umysłowych stanów) jest wyrażana przez zdania formy „A ufa B w odniesieniu do X”?

1.1 Stanowisko kognitywne

Początkowo, całkiem przekonywającą odpowiedzią na pytanie o to, czym jest zaufanie, może być uznanie zaufania za specyficzną formę przekonania. W jakim znaczeniu ta odpowiedź

¹ Historycznie rzecz ujmując, zaufanie, które pokładamy w Bogu stało się niezwykle prominentne dla teologicznych dyskusji, jednak z oczywistych względów, zlekceważę zarówno ten przypadek, jak i wynikające z niego komplikacje. Jakkolwiek interesujące i istotne dla niniejszego artykułu mogłyby być kwestie związane z zaufaniem do samego siebie, pominię także i ten przykład usytuowania „A ufa B”; dyskusja nad zaufaniem do samego siebie; zob. Keith Lehrer, *Self-Trust. A Study of Reason, Knowledge and Autonomy*, Clarendon Press, Oxford 1997.

jest przekonywająca? Choćby z uwagi na to, jaką rolę odgrywa zaufanie w kontekście wyjaśniania i uzasadniania działania. Zgodnie z klasycznym modelem teorii działania², działania osoby są wyjaśniane przyczynowo poprzez przypisywanie działającej osobie przekonań i pragnień, także odgrywają rolę w uzasadnieniu racji do działania, ponieważ wyrażają to, co z punktu widzenia osoby przemawia za zachowaniem się w określony sposób. Ważnym z perspektywy obecnego kontekstu jest fakt, że przypisywanie zaufania jako „ponieważ on ufa jej, że ϕ ” lub „ponieważ ja ufam, że on ϕ ” jest całkowicie akceptowalną formą racjonalizacji działania. Jeżeli podstawowe założenie tego klasycznego modelu jest prawidłowe, np. jeśli prawdą jest, że działania są albo kognitywnymi, albo konatywnymi stanami umysłowymi i jeśli zaufanie innej osobie ma służyć jako racja do działania, to musi to oznaczać, że zaufanie powinno być identyfikowane albo jako forma przekonania, albo jako przed-nastawienia (*pro-attitude*).

Mierząc się z tą alternatywą powinniśmy optować za interpretacją kognitywną. Gdy jestem pytany o to, dlaczego kupuję jedzenie w jednym, konkretnym sklepie spożywczym, mogę odpowiedzieć: „ponieważ ufam, że właściciel sprzedaje mi tylko organiczną żywność”. Jednakże, to samo-przypisywanie (*self-ascription*) zaufania wydaje się być sparowane z przypisywaniem sobie przekonania (*belief-ascription*): „ponieważ wierzę, że sprzedaje mi on żywność, która jest organiczna”. W kontekście całkowitej racjonalizacji [wyrażenie] byłoby uzupełnione przypisywaniem przed-nastawienia rodzaju: „ponieważ chcę kupić żywność organiczną”. Co więcej, stan umysłowy wyrażony poprzez przypisywanie zaufania ma określony kierunek dopasowania (*direction of fit*), będący w opozycji do kierunku dopasowania przed-nastawienia i zgodny z kierunkiem dopasowania umysł-świat [następującego] przekonania: moje ufanie, że właściciel sklepu sprzedaje mi żywność organiczną zostaje spełnione wtedy, gdy dopasowuje się do rzeczywistości, to znaczy wówczas, gdy to, co sprzedaje mi właściciel jest w istocie żywnością organiczną. W sytuacji, w której ufam mu, że sprzedaje mi żywność

¹ Sformułowanie klasyczne, zob. Donald Davidson, “Actions, Reasons and Causes”, *The Journal of Philosophy*, Vol. 60, No. 23, 1963 (685-700).

organiczną, podczas gdy to, co faktycznie mi sprzedaje nią nie jest, dzieje się coś niewłaściwego z moim umysłowym stanem zaufania mu, jako, że to, co otrzymuję w rzeczywistości nie dopasowuje się do tego, co jest istotą omawianego przypadku. Po uświadomieniu sobie, że właściciel sklepu nie sprzedaje żywności organicznej, moim zadaniem, jako racjonalnego podmiotu, jest – podobnie jak w przypadku przekonania – zmiana jednego z moich stanów umysłowych przez wstrzymanie zaufania do właściciela sklepu, który nie sprzedaje żywności organicznej, a nie próbowanie zmiany pewnych aspektów świata – podobnie jak w przypadku pragnienia – i wpasowywanie ich w moje stany umysłowe.

Czy powinniśmy zatem interpretować zaufanie jako formę przekonania? Diego Gambetta wydaje się podkreślać tę konkluzję, proponując analizę, wedle której zaufanie jest „pewnym poziomem subiektywnego prawdopodobieństwa, na którym dana osoba ocenia, że inna osoba lub grupa osób będzie działać w określony sposób”³. Zaufanie, zgodnie z tym stanowiskiem, jest jak każde inne przekonanie, za wyjątkiem faktu, że jego treść dotyczy zachowania innych ludzi. To proste podejście musi mierzyć się z przynajmniej trzema problemami, które dobrze podkreślają trzy ogólne cechy zaufania.

(1) Ufanie innej osobie zakłada określony poziom *epistemicznej niepewności*. Kiedy jestem pewien, że inna osoba zachowa się w określony sposób lub, alternatywnie, wydaje mi się, że jej działania są bardzo prawdopodobne, [wówczas] przekonanie, którego się trzymam może przestać aspirować do miana zaufania, a zamiast tego, potencjalnie przekształcić się w wiedzę. Z drugiej strony, działania innej osoby muszą być dla mnie czymś więcej niż tylko prawdopodobnymi, abym mógł zaufać jej, że zachowa się w określony sposób⁴. To jest powód, dla którego Gambetta odnosi się do „określonego poziomu subiektywnego prawdopodobieństwa” w swojej definicji zaufania. Jednakże, powszechnie znaną trudnością jest dokładne określenie tego, jaki poziom subiektywnego

³ Diego Gambetta, “Can We Trust?”, w: D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Cambridge University Press, Cambridge 1988, s. 217.

⁴ To ostatnie założenie jest kontrowersyjne; zob. Moja rekonstrukcja stanowiska Holtona w następnej części.

prawdopodobieństwa jest wciąż lub, tak jak w tym przypadku, już zgodny z zaufaniem⁵.

(2) Ufanie innej osobie, że coś zrobi koniecznie ma pewnego rodzaju *praktyczną istotność* dla ufającego. W stanowisku Gambetty nic jednak nie wyklucza sytuacji w której jestem przekonany, że inna osoba z dużym prawdopodobieństwem uczyni coś, co nie jest przedmiotem mojego zainteresowania, jako przypadku zaufania. Mogę, na przykład, oszacować z określonym stopniem prawdopodobieństwa wymaganym do zaufania, że moja sąsiadka umyje swój samochód w niedzielę, nawet wówczas, gdy nie ma to najmniejszego znaczenia ani dla mnie, ani dla moich działań. Po prostu nie interesuje mnie, co ona robi w niedzielę. Wciąż jednak uważam, że istotnie prawdopodobnym jest fakt, że w niedzielę umyje swój samochód. Z perspektywy stanowiska Gambetty, to automatycznie oznacza, że ufam jej, że w niedzielę umyje swój samochód, a to zakrawa na absurd. Innymi słowy, powiedzenie, że: „ufam jej, że φ ”, chociaż naprawdę nie interesuje mnie, czy ona φ wydaje się być sprzecznością, a przynajmniej zawierać paradoks. Interpretacja zaufania Gambetty nie stosuje się do tego przypadku.

(3) Wreszcie, zaufanie jest *silnie relacyjne*, to znaczy że dla osoby darzącej zaufaniem nie jest wystarczające, by traktować osobę obdarzaną zaufaniem (razem z jej przyszlými, prawdopodobnymi działaniami) tylko jako podmiot intencjonalny.

⁵ Ufam Jimowi, właścicielowi sklepu spożywczego, że sprzedaje wyłącznie żywność organiczną, ponieważ w witrynie wisi plakat, głoszący, że w sklepie spożywczym Jima sprzedawana jest tylko żywność organiczna. Dostrzegając ten plakat, myślę, że jest to całkiem prawdopodobne, że Jim faktycznie sprzedaje żywność organiczną. Koniec końców, dlaczego w przeciwnym razie miałby mieć ten plakat w witrynie? Czy jest to jednak wystarczający powód do zaufania? Rozmawiałem ze stałymi klientami Jima, którzy zdają się być całkowicie zadowoleni z jego usług. Teraz wydaje się nawet jeszcze bardziej prawdopodobne, że Jim sprzedaje wyłącznie żywność organiczną. Z pewnością ktoś zauważyłby, jeśli [Jim] oszukiwałby nas w tej materii. Czy to jest nadal wystarczające do zaufania, czy też jego poziom został przekroczony? Po ożywionej dyskusji, Jim w końcu pozwolił mi spojrzeć na kontrakty, które zawarł z lokalnymi producentami żywności organicznej. Wyglądały wiarygodnie, ale nigdy nie wiadomo – mogły być sfałszowane. Teraz uważam za ekstremalnie prawdopodobny fakt, że Jim sprzedaje żywność organiczną. Lecz czy jest to przykład mojego zaufania do Jima, czy też – poprzez poproszenie Jima o pokazanie mi kontraktów – wyraziłem już mój brak zaufania?

Co więcej, jest koniecznym, by obdarzony zaufaniem również w jakiś sposób wchodził w relacje z osobą, która ufa, że ta coś zrobi lub przynajmniej, w bardzo szerokim sensie, odnotowuje, że ta osoba istnieje. Na gruncie koncepcji zaufania Gambetty, nie ma żadnej gwarancji, że zarówno silniejszy, jak i słabszy wymóg może być spełniony: mogą zostać zmuszony, by zaufać osobie, która nawet nie wie, że istnieję, a to z kolei wydaje się być nieprawdopodobne. Oczywisty sprzeciw wobec tego toku rozumowania wskazuje na fakt, że zwyczajowo nie wahamy się mówić o zaufaniu (a w tym przypadku jego braku) wobec osób, których nie znamy. Mógłbym na przykład twierdzić, iż ufam Angeli Merkel, że zwalczy ona rasizm w Europie, mimo, iż ona sama nie będzie miała pojęcia o tym, że pokładam w niej moje zaufanie, albo, że w ogóle istnieję. Przypadki zaufania politykom lub przedstawicielom rządu są same w sobie przedmiotem debaty toczącej się na gruncie filozoficznej dyskusji dotyczącej pojęcia zaufania, dlatego nie mogę sobie pozwolić na szczegółowe omawianie tu tego problemu. Myślę jednak, że w pewnym sensie można twierdzić, iż relacja między przedstawicielką rządu a mną, jako ufającym, że będzie realizowała konkretną agendę polityczną, jest zwrotna – dotyczy bowiem mnie jako jednego z tysięcy wyborców, którzy z różnych powodów powierzyli jej te funkcje. Wyobraź sobie alternatywną sytuację, w której wydaje mi się, że istotnie prawdopodobnym jest fakt, iż Angela Merkel zrobi coś, co jest praktycznie istotne dla mnie, jednak nie może być rozumiane jako część umowy zawartej między nią, jako wybranym przedstawicielem rządu, a mną, jako kimś, kto na nią głosował. Wyobraź sobie na przykład, że pragnę ujrzeć Angelę Merkel osobiście i mam dobre powody by sądzić, że spędzi ona swój letni urlop w Bernie. Czy chcielibyśmy twierdzić, że *ufam jej*, że spędzi ona swój letni urlop w Bernie? Niechęć do udzielenia pozytywnej odpowiedzi na to pytanie ukazuje, że istnieje coś silnie relacyjnego w zaufaniu, a stanowisko Gambetty jest tu nieadekwatne.

Czy jest możliwym bronić kognitywnej analizy zaufania, która wyjaśnia te trzy cechy: epistemicznej niepewności, praktycznej istotności i silnej relacyjności? Wydaje mi się, że tak, ale jeśli zaufanie interpretowane jest jako forma przekonania, to niezwykle istotnym jest dać bardziej wyrafinowaną specyfikację zawartości diskutowanego przekonania.

Rozważmy stanowisko Russella Hardina. Zgodnie z jego koncepcją ufam ci, „ponieważ twoje zainteresowania zawierają moje, więc można orzec, że jesteś zainteresowany zaspokajaniem mojego zaufania”⁶. Oto sposób w jaki osoba A ufa osobie B. A w określonym kontekście uważa, że B jest, jak na razie, godna zaufania oraz, że w interesie B leży dbanie o interesy A. Gdy podróżuję pociągiem mogę na przykład myśleć, że wysoce prawdopodobnym jest to, że kieszonkowcy zostaną złapani oraz, że każdy o tym wie. W tych okolicznościach byłoby w interesie moich współpasażerów nie zostać przyłapanym na kradzieży moich rzeczy, co pokrywa się z moim zainteresowaniem, by moje rzeczy osobiste nie zostały skradzione wówczas, gdy na chwilę wychodzę do wagonu restauracyjnego po wodę. W tym sensie moje zainteresowania mogą być postrzegane jako zawierające się w zainteresowaniach mojego współpasażera i mógłbym się przekonać do zaufania mu właśnie poprzez wymyślenie powodu, dla którego współpasażer staje się godny zaufania.

Jako że stanowisko Hardina czyni wyraźne odniesienia do interesu osoby ufającej, druga z wyżej wymienionych cech zaufania – jego praktyczna istotność – jest bezpośrednio założona. Trzecia cecha – silna relacyjność – również bezproblemowo pasuje do tego założenia, skoro wymaganym jest od osoby darzącej zaufaniem myślenie o osobie obdarzanej zaufaniem jako o osobie w specyficzny sposób zwracającej te relacje poprzez zawieranie jej [osoby obdarzającej zaufaniem] interesów do swoich własnych. Jednak wciąż problematyczną pozostaje pierwsza cecha – stopień epistemicznej niepewności charakterystycznej dla zaufania. Jak powinniśmy wykluczać sytuacje, w których jestem absolutnie pewien (albo mam przeczcucie graniczące z pewnością), że inna osoba w danym kontekście zawrze moje interesy w jej własnych w sytuacji zaufania? Zlekceważę jednak ten problem, przede wszystkim dlatego, że uważam, iż interpretacja zaufania jako zawierających się interesów stawia czoła znacznie poważniejszej obiekcji. Ta obiekcja wskazuje na czwartą cechę zaufania, która została skutecznie wprowadzona do dyskusji przez Annette Baier i, od tego czasu,

⁶ Russell Hardin, *Trust and Trustworthiness*, Russell Sage Foundation, New York 2002, s. 1.

zyskała szeroką akceptację na gruncie filozoficznej literatury przedmiotu zaufania.

(4) Według Baier, jest kwestią priorytetową by *odróżnić zaufanie od zwykłego polegania*. Jak już zostało wspomniane, mogę polegać na nieożywionych obiektach – np. polegać na moim samochodzie, że dowiezie mnie na wakacje – jednak niemożliwym jest mu zaufać. Zatem, istnieje także poczucie, że mogę polegać na ludziach bez konieczności pokładania w nich mojego zaufania. Występuje to w przypadkach gdy myślę, że osoba będzie działać w określony sposób, ponieważ, w konkretnych okolicznościach ma ku temu określone predyspozycje⁷ lub ponieważ boi się działać w inny sposób, albo ma też egoistyczny interes w działaniu w ten konkretny sposób, itd. Kiedy osoba obdarzająca zaufaniem zostanie zawiedziona, zwyczajowo czuje się zdradzona. Kiedy polegam na osobie, że coś zrobi, a jej się to nie udaje, mogę czuć się rozczarowany, ale nie będę się czuł przez nią zawiedziony: „Ufający może zostać zdradzony, albo przynajmniej zawiedziony, lecz nie zwyczajnie rozczarowany”⁸.

Problem stanowiska Hardina jest zatem taki, że osoba obdarzana zaufaniem może mieć różne powody do zawarcia moich interesów w swoje własne, lecz przynajmniej część z nich nie jest zgodna z zaufaniem. Rozważ pozostawienie swojego bagażu niepilnowanym podczas, gdy ty udasz się do wagonu restauracyjnego; pomyśl także, że jesteś dobrze znanym bossem mafii; w tej sytuacji będziesz żywił przekonanie, iż twój współpasażer nie tknie twojego bagażu, gdyż po prostu wiesz, że będzie zbyt przestraszony tym, co mogłoby go spotkać gdybyś spostrzegł zniknięcie swoich rzeczy osobistych. Wedle stanowiska Hardina, tę sytuację trzeba interpretować jako taką, w której ufasz swojemu współpasażerowi, gdyż twoje zainteresowania (nie zostać okradzionym) jest tu zawarte w jego zainteresowaniach (nie zostać skrzywdzonym). Jeśli chcemy pozostać w zgodzie z rozróżnieniem [poczytaniem przez] Baier, musimy wszakże traktować scenariusz

⁷ Baier podaje przykład „Sąsiadów Kanta, którzy traktowali regularność jego nawyków jako zegar dla ich mniej zautomatyzowanych zwyczajów”, zob. Anette Baier, „Trust and Antitrust”, *Ethics*, Vol. 96, No. 2, 1986 (231-260).

⁸ Tamże.

z bossem mafijnym jako ten, w którym zamiast obdarzania zaufaniem *zwyczajnie polegamy* na tym, iż dana osoba nie skradnie naszego dobytku. Gdyby jednak twój towarzysz podróży ukradł coś z twojego bagażu, to raczej nie czułbyś się zdradzony czy zawiedziony, co najwyżej byłbyś rozczarowany, że sprawy nie potoczyły się tak, jak zostały zaplanowane. Jeżeli dyspozycja do poczucia bycia zdradzonym może być uważana za cechę charakterystyczną zaufania, to wówczas coś jest nie tak z kognitywnym stanowiskiem Hardina.

Co zatem wyjaśnia tę różnicę w emocjonalnej reakcji? Ogólnie rzecz biorąc, poleganie na kimś, bez obdarzania go zaufaniem, zawiera myśl, że urzeczywistni on motywy, które nie biorą mnie, osoby polegającej, w sposób charakterystyczny dla zaufania pod uwagę. Aby ktoś mógł zaufać innej osobie musi myśleć o niej i jej motywacjach, jako szczególnie przejętych jego dobrobytem. Wedle stanowiska Baier, – zaufanie jest formą polegania – i jego charakterystyczną cechą jest połączenie z przekonaniem, że osoba obdarzana zaufaniem jest o tyle godna zaufania, o ile posiada ona jakąś dobrą wolę w stosunku do ufającej jej osoby. Kiedy ufam, że dana osoba zrobi coś, a ona nie spełnia moich oczekiwań, będę czuł się zdradzony *zwyczajnie* z tego powodu, że oczekiwałem bycia uwzględnionym w jej dobrej woli, podczas gdy w rzeczywistości wcale nie brała pod uwagę mojego dobrobytu, lub gorzej, jej działania były motywowane jej złą wolą w stosunku do mnie. Na tym etapie kluczowym pytaniem jest to, czy przekonanie o czyjejś dobrej woli w stosunku do kogoś jest rzeczywiście odpowiednim kryterium do rozróżnienia zaufania od zwykłego polegania. W następnej [części] chciałbym wprowadzić dwa podejścia do kwestii zaufania, które różnią się znacząco od stanowiska Baier i innego stanowiska kognitywnego omawianego w tej sekcji⁹.

⁹ Zauważmy jednak, że choć definicja zaufania Baier zawiera komponent kognitywny (mianowicie przekonanie, że inna osoba jest o tyle godna zaufania, o ile ma dobrą wolę w stosunku do kogoś), to jej stanowisko – w odróżnieniu od stanowisk Gambetty i Hardina – nie może być uważane za czysto kognitywne, jako że składnik zaufania jest tu połączony z postawą polegania na pewnych czynnościach innej osoby. Jest to, rzecz jasna, wysoce problematyczna kombinacja, lecz w obecnym kontekście nie jestem szczególnie zainteresowany w podawaniu wyczerpującej interpretacji stanowiska Baier.

1.2 Stanowisko woluntarystyczne (Holton)

Według Richarda Holtona założenie o dobrej woli w kontekście osoby obdarzanej zaufaniem jest zarówno niepotrzebne, co niewystarczające dla zaufania¹⁰. By wykazać, iż jest niewystarczające, Holton przywołuje przykład oszusta¹¹, który polega na dobrej woli osoby, co jednak nie może zostać opisane jako zaufanie do ofiary. By pokazać, że założenie o dobrej woli jest niepotrzebne, autor odnosi się do sytuacji rozwiedzionej pary opiekującej się swoimi dziećmi, albo sytuacji pomiędzy stronami konfliktu podczas zawieszenia broni – Holton argumentuje, że w tym miejscu mamy wyraźne przykłady sytuacji, w których ludzie ufają sobie nawzajem, że coś zrobią (lub, że powstrzymają się od robienia czegoś), w połączeniu z brakiem dobrej woli widocznej u każdej ze stron. Jednakże miejsce, w którym Holton zgadza się z Baier, leży u podstaw interpretowania zaufania jako *specjalnej* formy polegania, która – jeśli [ktoś] zostanie rozczarowany – zwyczajowo występuje z uczuciem zdrady i która, jak dotąd, oddzielana była od zwykłego polegania. W obronie takiego modelu zaufania „poleganie + X”, Holton jest zobowiązany do stworzenia alternatywnej interpretacji tego, co musi zostać dodane do polegania w celu uwzględnienia uczucia zdrady w przypadku zaufania. Holton argumentuje, że uczucia zdrady są przykładami tego, co Strawson nazywa reaktywnymi postawami (*reactive attitudes*) – nastawieniami, takimi jak wdzięczność i rozgoryczenie, które normalnie odczuwamy w stosunku do ludzi, kiedy postrzegamy ich z punktu widzenia uczestnika¹².

¹⁰ Zob. Robert Holton, “Deciding to trust, coming to believe”, *Australasian Journal of Philosophy*, Vol. 72, No. 1, 1994 (27-45).

¹¹ Autor posługuje się terminem *confidence trickster*, które w języku polskim oddaje się za pomocą określenia „scam”. Mówiąc ogólnie, chodzi o osoby, które podszywają się pod osobę godną zaufania, np. prawnika z odległego kraju, który sugeruje, że jesteście spadkobiercami fortuny i jedyne co musimy zrobić, to uregulować rachunek za koszty sądowe. W ten sposób dochodzi najczęściej do nadużycia zaufania, gdyż po wpłaceniu pieniędzy na konto, kontakt z oszustem się urywa. Ze względu na niegdysiejszą popularność tego procederu w Nigerii, często zjawisko to określa się także mianem „nigeryjskiego szwindlu” (przyp. tłum.).

¹² Strawson kontrastuje „postawę uczestnika”, którą przyjmujemy w stosunku do ludzi kiedy uznajemy ich za odpowiedzialnych za swoje

Jeśli postawy reaktywne, takie jak rozgoryczenie lub zdrada, są charakterystycznymi reakcjami na nadużycie zaufania i jeśli zaufanie jest formą polegania, to znaczy, że zaufanie innej osobie, iż ta coś zrobi jest niczym innym jak poleganiem na niej, że właśnie tak zrobi; jest to o tyle wyjątkowe, o ile zachodzi z perspektywy uczestnika: „Myślę, że różnica między zaufaniem a poleganiem jest taka, że zaufanie pociąga za sobą perspektywę uczestnika wobec osoby, której ufasz”¹³.

Niestety, Holton nie czyni zbyt dużo wysiłku by dalej wyjaśniać co rozumie pod pojęciem perspektywy uczestnika i jak dokładnie ta koncepcja ma się do pojęcia zaufania. Niemniej jednak, myślę, iż strategia przedstawiania punktu widzenia osoby ufającej zaznacza interesującą zmianę z perspektywy debaty nad zaufaniem i skrótowo powrócę do tego zagadnienia na końcu mojego artykułu. Z perspektywy obecnego celu, przedstawię inne stanowisko wysokiej wagi. Podążając za Baier, Holton rozumie zaufanie zasadniczo jako formę polegania, jednak wyróżnioną. Poleganie jest stanem umysłu, które zasadniczo jest częścią większego planu: mogę polegać na moim komputerze, że się nie zepsuje podczas gdy piszę tekst i to poleganie może być częścią większego planu, np. planu skończenia konkretnego artykułu. Co najważniejsze, gdy polegam na urzędzeniu lub osobie, to jest to coś niemal całkowicie ode mnie zależnego. Zależnie od dokładnej specyfikacji wykonywanego planu, mogę po prostu sam zdecydować czy polegać na kimś lub na czymś czy też nie. Zatem, jeśli zaufanie jest formą polegania, to musi dać się do niego zastosować ta sama zasada: muszę być w stanie namyślić się i zdecydować czy zaufać innej osobie czy nie.

czynny, z „postawą przedmiotową”, którą przyjmujemy w stosunku do pozaludzkich bytów lub ludzi będących psychologicznie lub moralnie niedorozwiniętymi. W przyjmowaniu „postawy przedmiotowej” w stosunku do kogoś wstrzymujemy się od odczuwania reaktywnych postaw względem zachowania tej osoby i w zamian za to postrzegamy ją jako „przedmiot polityki społecznej (*social policy*); jako podmiot tego, co, w szerokim sensie, może być nazwane traktowaniem; jako coś, co z pewnością musi być brane pod uwagę, być może przezornie; jak coś do zarządzania, obchodzenia się z, leczenia lub trenowania; a być może wyłącznie do unikania”, Peter Strawson, „Freedom and Resentment” (1962), w: P. Strawson, *Freedom and Resentment. And other Essays*, Methuen, New York 1974, s. 9.

¹³ R. Holton, „Deciding to trust...”, op. cit.

A to jest dokładnie ta teza, którą stara się obronić Holton. Jak autor argumentuje na rzecz twierdzenia, że ktoś może zdecydować żeby zaufać, że inna osoba coś zrobi? Tutaj Holton odnosi się do pojedynczych sytuacji, które, w jego mniemaniu, intuicyjnie osądziłibyśmy jako sytuacje w których ludzie decydują się zaufać.

Intuicja woluntarystyczna: na kursie aktorstwa bierziesz udział w grze o nazwie krąg zaufania. Inni uczestnicy stoją za tobą a ty masz za zadanie opaść prosto w ich ramiona. Jednak czy cię złapią? „Jeśli jesteś tak jak ja, to masz moment zawahania czy pozwolić sobie opaść czy nie. [...] To jest uczucie kiedy ty *decydujesz* czy zaufać czy nie. Myślę, że powinniśmy to uczucie potraktować poważnie: istnieją okoliczności, w których możemy zdecydować się na zaufanie”¹⁴.

Oczywiście konkluzja Holtona niesie olbrzymie konsekwencje dla pytania o to, jakim rodzajem stanu umysłowego jest w istocie zaufanie. Z jednej strony, twierdzenie, że możemy zdecydować, by zaufać innym ludziom, że coś zrobią jest nieprzystające do żadnego rodzaju kognitywnego stanowiska, które pojmuje zaufanie jako specjalną formę przekonania. Jeśli zaufanie miałoby być identyfikowane z przekonaniem, że osoba której się ufa jest z jakis powodów godna zaufania i gdyby w tym samym momencie prawdą było, że możemy zdecydować się zaufać innej osobie, że coś zrobi, to doszlibyśmy do absurdalnych konsekwencji, że możemy (racjonalnie) zdecydować czy inna osoba jest godna zaufania czy nie. Innymi słowy: osoba nie może być przekonana o czymś z powodów, które nie odnoszą się do faktycznego stanu rzeczy; z drugiej strony, powody dla których polegamy [na innych] nie odnoszą się do faktycznego stanu rzeczy w związku z pytaniem o to, czy moje poleganie na innych ludziach spotka się z rozczarowaniem czy nie. W „kręgu zaufania” mogę np. zdecydować się na opadanie, ponieważ uważam, że pozwolenie sobie na opadanie zaimponuje mojemu instruktorowi kursu teatralnego. To mógłby być bardzo dobry powód dla polegania na innych uczestnikach, że mnie złapią. Nie jest jednak powodem to, że myślę, iż faktycznie mnie złapią.

¹⁴ Tamże.

Inną konsekwencją woluntarystycznej interpretacji zaufania Holtona jest fakt, iż można przyjąć, że możliwym jest zaufanie innej osobie nawet gdy szanse powodzenia [jej działania] są niezmiernie małe. Zależnie od sytuacji, w której się znalazłem i planów, które próbuję zrealizować, zaufanie innej osobie, że coś zrobi, nawet jeśli uważam, że byłoby to wysoce nieprawdopodobne, wciąż może być zagwarantowane – muszę być tylko wyjątkowo zdesperowany¹⁵. Jedynym zastrzeżeniem w tej kwestii jest to, że nie mogę ufać innej osobie co do zrobienia czegoś wówczas, gdy jestem kategorycznie przekonany, iż tego nie zrobi. Według Holtona, oprócz tego, jakkolwiek poziom epistemicznej niepewności jest zgodny z zaufaniem, ponieważ zaufanie nie wymaga przekonania. Podróżując koleją mogę zaufać moim towarzyszom podróży, że ci nie ukradną moich rzeczy, nawet jeśli nie jestem przekonany co do ich wiarygodności; wszystko to, co jest wymagane [bym im zaufał], według woluntarystycznej interpretacji zaufania, sprowadza się do moich powodów, by polegać na nich w tej materii (np. jestem bardzo spragniony i nie chcę ciągnąć mojego bagażu do wagonu restauracyjnego) i uznania ich z perspektywy uczestnika. Czy taka „cienka” interpretacja zaufania jest możliwa? Odpowiedź zależy od prawdopodobieństwa woluntarystycznych intuicji. Ale jak ta intuicja może zostać zakwestionowana?

1.3 Stanowisko oparte na afektach (Jones)

Dla kontrastu rozważmy „grubsze” stanowisko na temat zaufania, które w ostatnich latach było uzasadniane przez Karen Jones¹⁶. Według niej postawa ufania innej osobie, że ta coś zrobi jest do zidentyfikowania za pomocą postawy „optymizmu że dobra wola i kompetencja innej osoby

¹⁵ Por. tamże: „Mogę polegać na linie, nawet jak jest bardzo cienka, ponieważ nie mam innej alternatywy”. Ujmując to jako zarzut: stanowisko Holtona wydaje się zezwalać na zbyt wysoki poziom epistemicznej niepewności w zaufaniu. Niezależnie od tego, trudno jest także określić, w jaki sposób jego położenie może określać cechę silnej relacyjności.

¹⁶ Dla innego ujęcia stanowiska opartego na afektach zob. Lawrence C. Becker, “Trust as Noncognitive Security About Motives”, *Ethics*, Vol. 107, No. 1, 1996 (43-61).

rozciągnie się na cały zakres naszych interakcji”¹⁷. Optymistyczne nastawienie jest interpretowane wraz z szeregiem teorii emocji à la Ronald de Sousa czy Amélie Rorty jako charakterystyczny, naładowany afektywnie sposób postrzegania osoby, której się ufa; szczególna perspektywa idąca w parze z tendencją do interpretowania zachowania innej osoby w przychylny sposób. Kiedy w określonych okolicznościach ufamy innej osobie, wówczas [nasza] postawa zaufania zawęża zakres interpretacji słów, motywów i działań innej osoby, które musimy uwzględnić w swoim własnym działaniu; interpretujemy inną osobę selektywnie i stajemy się ślepi na możliwość bycia oszukany; na gruncie stanowiska afektywnego, model zaufania funkcjonuje jako „perspektywa z klapkami na oczach”¹⁸ innej osoby. Dlaczego powinniśmy myśleć o zaufaniu według tych schematów? Czynniki, które Jones uważa za przemawiające na korzyść jej modelu, są zarazem czynnikami, które przemawiają na niekorzyść modelu kognitywnego i woluntarystycznego. Przedstawia ona „całkiem oczywiste fakty dotyczące zaufania”¹⁹ i ilustruje je przykładami konkretnych sytuacji, które powinny być intuicyjnie rozważane jako paradygmatyczne przypadki zaufania.

Intuicja niekognitywna: Wyobraź sobie, że twój przyjaciel jest oskarżony o popełnienie zbrodni²⁰. Dowody przemawiają

¹⁷ Karen Jones, „Trust as an Affective Attitude”, *Ethics*, Vol. 107, No. 1, 1996 (4-25), s. 4. Zapomnijmy z uwagi na obecne potrzeby o problemach pojęcia dobrej woli, które są podnoszone przez Holtona; to, co uważam za istotne w tym momencie, to rozpoznanie przez Jones zaufania poprzez postawę afektywną, a nie jego właściwą treść; w swych bardziej współczesnych pismach Jones i tak zarzuciła odniesienie do dobrej woli (zob. stwierdzenia w K. Jones, „Counting On One Another”, w: Arne Grøn, Claudia Welz (Eds.), *Trust, Sociality, Selfhood*, Mohr Siebeck, Tübingen 2010, s. 73.). Będę także lekceważył fakt, że w stanowisku Jones postawie optymizmu towarzyszy kognitywna postawa oczekiwania, że osoba obdarzona przez nas zaufaniem będzie poruszona myślą o pokładaniu w niej naszego zaufania. Aczkolwiek ten dodatkowy składnik jest istotny – np. dla uwzględnienia silnej racjonalności zaufania – jest ostatecznie ugruntowany w postawie optymizmu, zob. K. Jones, „Trust...”, op. cit., s. 11: „[P]ostawa zaufania jest centralna”.

¹⁸ Tamże, s. 12.

¹⁹ Tamże, s. 15.

²⁰ Zob. tamże, ss. 16 i 19.

przeciwko niemu. Dla większości ludzi to wystarczająco przekonujące, by uwierzyć, że faktycznie popełnił przestępstwo. Jednak ty, jako jego przyjaciel, ciągle mu ufasz i wątpisz w jego winę: nie bezgranicznie, ale niemniej przekonania oparte na zaufaniu wydają się być szczególnie odporne na dowody. Jeśli zaufanie samo w sobie interpretowane jest jako rodzaj przekonania – na przykład przekonanie co do czyjejś dobrej woli – odporność nie może być adekwatnie wyjaśniona, skoro na pierwszy rzut oka, jest ono jak każde inne przekonanie i powinno być zwyczajnie zależne od dowodów. Wynika stąd, że zaufanie nie może być rozumiane z perspektywy kognitywnej; szczególna odporność na dowody najlepiej wyjaśniona na gruncie postawy afektywnej.

Intuicja niewoluntarystyczna: Wyobraź sobie parę – A i B – która spędziła ze sobą kilka szczęśliwych lat, dopóki B nie zaczął mieć romansu z inną osobą. W którymś momencie, A uświadamia sobie, że B ją zdradza i postanawia się z nim skonfrontować. B jest pełen skruchy, kończy swój romans i uroczyście przysięga A pozostać jej wiernym do końca swojego życia. A kocha B i wie, że B też ją kocha. Ma wiele powodów, by polegać na jego obietnicy (kupili razem dom, spodziewają się dziecka itd.). Jednak nie udaje jej się znowu zaufać B. Usilnie próbuje i pomimo, iż niczego bardziej nie pragnie, to wciąż się jej nie udaje. Wydaje się, że ludzie nie potrafią po prostu zdecydować kiedy zaufać innej osobie, co stanowi podstawę do tego, by stwierdzić, że model woluntarystyczny nie daje adekwatnego wyjaśnienia pojęcia zaufania²¹. Ponownie, lepszego wyjaśnienia dostarcza model afektywny: „Postawy afektywne skierowane są na te cechy świata, które je uzasadniają, a zatem nie mogą być przyjmowane w obliczu braku takich podstaw, [podobnie] jak przekonanie nie może być przyjmowane w obliczu braku znanych i uświadamianych sobie dowodów. Ponieważ zaufanie obejmuje postawę afektywną, nie jest czymś, co może być przyjęte z własnej woli”²².

²¹ Jones sama nie przedstawia tego przykładu, gdyż uważa, że na poziomie intuicyjnym, oczywistym jest fakt, iż nie można decydować o zaufaniu. Niemniej jednak, chcąc podważyć to stanowisko, wydaje mi się, że opowiedzenie takiej albo podobnej historii byłoby jedyną linią obrony, która jest dla niej dostępna.

²² Tamże, s. 16.

2. Problem i wskazówki jego rozwiązania

Problem, który pojawia się w tym miejscu dotyczy faktu, że każde omawiane dotychczas stanowisko ostatecznie odwoływało się do intuicyjnych osądów dotyczących poszczególnych sytuacji, rozumianych jako sytuacje zaufania. Te ostatnie, z kolei, wydawały się sugerować różne i wzajemnie wykluczające się interpretacje zaufania. W jaki sposób powinniśmy dokonywać między nimi wyboru? Dla uproszczenia, weźmy pod uwagę jedynie stanowisko woluntarystyczne i stanowisko oparte na afektach. Z perspektywy tego pierwszego, scenariusz „kręgu zaufania” jest paradygmatycznym przypadkiem ufania (i *mutatis mutandis* braku zaufania), że inna osoba coś zrobi. Z perspektywy tego drugiego, prezentowany jest scenariusz zdradzonej żony. W oczach swoich zwolenników, te scenariusze przemawiają na korzyść rozumienia zaufania jako z jednej strony formy polegania, a z drugiej – postawy afektywnej. Jednak co, na tym poziomie argumentacji, może być powiedziane z perspektywy jednego stanowiska przeciwko drugiemu? Zapewne, należy wykonać sporo pracy, aby odpowiednie stanowisko stało się przystające do tych cech zaufania, których nie da się łatwo podważyć. To jest na przykład powód, dla którego Holton wkłada tyle wysiłku w wyjaśnianie jak jego woluntarystyczne stanowisko odnosi się do faktu, że na pewnym poziomie, zaufanie innym ludziom wchodzi w relację z przekonaniem²³; oraz dlaczego Jones obszernie argumentuje na rzecz tezy, że zaufanie może być uzasadnione nawet wtedy, gdy jest interpretowane jako postawa afektywna²⁴. Jednak jeśli założymy, że oba [stanowiska] mają nam do opowiedzenia przekonujące pod tymi względami historie²⁵, to na jakiej podstawie powinniśmy zdecydować między interpretacją woluntarystyczną a interpretacją opartą na afektach?

^B Zob. R. Holton, “Deciding to Trust...”, op. cit.

^M Zob. K. Jones, “Trust as an Affective Attitude”, op. cit., s. 20 i późn.

^B Jak zwykle w filozofii, jest to założenie wątpliwe i obie linie argumentacyjne powinny zostać zakwestionowane; por. na przykład krytykę dotyczącą stanowiska względem świadectwa Holtona w: Pamela Hieronymi, „The Reasons of Trust”, *Australasian Journal of Philosophy*, Vol. 86, No. 2, 2008 (213-236), s. 219 i późn.

Obiecującą drogą do rozwiązania konfliktu między rozmaitymi intuicjami dotyczącymi zaufania i powstającymi w ich rezultacie interpretacjami, jest próba obrony *rdzennego pojęcia* zaufania, które byłoby wystarczająco abstrakcyjne, aby obejmować różne intuicyjne osądy związane z zaufaniem do innych ludzi. Jednak jak należy tu postępować? W ramach pierwszego kroku można by zapytać, co przemawia za faktem, że oba typy teorii czynią odniesienia do scenariuszy, które wskazują na wzajemnie wykluczające się interpretacje zaufania. Moim zdaniem, odpowiedzią na to pytanie jest fakt, iż oba stanowiska postrzegają zaufanie jako coś instrumentalnie wartościowego, jednak w każdym przypadku owa instrumentalna wartość zaufania ulokowana jest w innym kontekście. W przypadku woluntarystycznego stanowiska Holtona, zaufanie innym ludziom jest rozumiane jako uwzględniający inne osoby fundament planów, a zatem staje się ono użytecznym narzędziem w praktycznej deliberacji. Z kolei z perspektywy stanowiska opartego na afektach, zaufanie pomyślane jest jako użyteczne głównie w kontekście intymnych relacji personalnych, w których ma się czas na kultywowanie afektywnych postaw, co stanowi dla niej trzon zaufania.

Kolejnym naturalnym krokiem byłoby rozważenie możliwości instrumentalnej wartości, którą ma zaufanie w *każdym wyobrażalnym kontekście*. Jednak wydaje się mało wiarygodne by założyć, że znajdziemy jakąś „generalną użyteczność” w kontekstach tak różnych, jak, powiedzmy, w kontekście planowania interakcji z obcymi ludźmi i w kontekście podtrzymywania naładowanych afektywnie relacji personalnych. Alternatywą może być powstrzymanie się od rozważań o wartości zaufania na przede wszystkim instrumentalne sposoby. Jeśli celem jest dojście do abstrakcyjnego, lecz zawierającego w sobie wszystko rdzenia pojęcia zaufania, to może odpowiednia strategia polegać ma na pomyśleniu sposobów, w których zaufanie może być wartością samą w sobie. Główną przeszkodą w tym toku myślenia jest dominujące założenie wspomniane na początku tego artykułu głoszące, że zaufanie jest trój-miejscowym orzekaniem wyrażającym relację między dwoma osobami i określonymi okolicznościami, w których jedna osoba zaufała drugiej. Jeśli zaufanie drugiej osobie zawsze jest *powierzaniem jej czegoś*,

albo ufaniem, że *ona coś robi*, albo ufaniem jej w *określonym kontekście* lub w *konkretnej dziedzinie interakcji*, wówczas istotnie trudno jest sobie wyobrazić jak miałyby wyglądać cenie (valuing) zaufania samego w sobie.

Pomimo, iż z całą pewnością nie chcę zaprzeczać, że zaufanie często (a może nawet w większości przypadków) musi być dookreślone lub zrelatywizowane w ten sposób, myślę, że istnieje także ogólnie przyjęta praktyka wykorzystywania słownictwa związanego z zaufaniem bez konieczności precyzowania kontekstu, w którym jedna osoba ufa innej, ufa jej w coś lub ufa, że druga osoba coś robi. Czasem naprawdę mamy to na myśli, gdy mówimy, że komuś *po prostu* ufamy. Nie oznacza to, że ufamy jej we wszystkim²⁶, ale znaczy to tyle, że z jakichś powodów nie jesteśmy w stanie dookreślić kontekstu tegoż zaufania. W życiu mogą wystąpić sytuacje, w których po prostu nie ma potrzeby kooperacji z innymi, sytuacje, w których planowanie czegokolwiek nie musi obejmować innych ludzi lub przypadki, w których pytanie o to, czy jakaś osoba coś robi w ogóle nie powstaje. Jednak wciąż uważam, że w takich sytuacjach możliwe jest zaufać drugiej osobie: możesz jej ufać nie wiedząc, w co jej ufasz.

Zatem, jeśli możliwym jest zaufać osobie w nieokreślony sposób i jeśli ta forma zaufania jest czymś, co możemy cenić, wówczas okazuje się, że zaufanie może być cenione samo w sobie, tzn. niezależne od czynników, które w specyficznych okolicznościach mogą być uważane za instrumentalne

²⁶ Jednym z powodów, dla którego dominuje niechęć do dyskusowania zaufania jako prawdziwego dwu-miejscowego orzekania bierze się z faktu, iż zaakceptowanie niezrelatywizowanego pojęcia zaufania zdaje się być powiązane z twierdzeniem, że na gruncie racjonalnym możliwym jest ufanie drugiej osobie we *wszystko*. Z kolei to twierdzenie postrzegane jest jako wysoce niewiarygodne. Jest to przede wszystkim mało wiarygodne jeśli uważa się, że ufanie innej osobie zawsze implikuje założenia dotyczące kompetencji tej osoby. Oczywiście, absurdalne byłoby założenie, że każdy człowiek jest kompetentny we wszystkim i to jest powód, dla którego większość badaczy myśli że nie możemy zaufać innej osobie we wszystkim. Chociaż nie mogę wdawać się tu w szczegóły, z mojego punktu widzenia odnoszenie się do kompetencji innych osób nie jest konieczne w analizie zaufania i dlatego uważam, że ten sposób argumentowania na rzecz zrelatywizowanego pojęcia zaufania jest także ostatecznie skazany na porażkę.

powody zaufania. Czy jest to przekonywujące, że cenimy zaufanie niezależnie od jego użyteczności w realizacji innych wartości? Myślę, że tak. Aby zrozumieć dlaczego tak jest, wyobraź sobie ponownie osobę w sytuacji, w której nie ma żadnego określonego celu ani żadnych planów i nie potrzebuje do zrealizowania niczego, co miałyby dla niej jakąś wartość. Jeśli nierelatywizowane zaufanie nie byłoby czymś, co cenimy, wówczas ta osoba powinna pozostawać całkowicie obojętna na to, czy ludzie wokół niej są ludźmi, w których pokłada nieokreślone zaufanie czy też nie. Mam silne skłonności, aby twierdzić, że dla większości ludzi wciąż liczyłoby się, że są otaczani przez ludzi, którym ufają, nawet jeśli nie ufają im w niczym szczególnym.

Jeśli prawdą jest, że cenimy zaufanie nie tylko jako środek do osiągnięcia konkretnego celu, to mogłoby być przydatnym z perspektywy rozwoju rdzenia pojęcia zaufania określenie, czym dokładnie jest to, co cenimy, gdy cenimy niesprecyzowane zaufanie. W tym miejscu, mogę jedynie wskazać na odpowiedź, którą mam na myśli. Tym, co cenię sobie w sytuacji, w której jestem otoczony ludźmi, którym ufam w nieokreślony sposób, jest fakt, że w pewnym sensie są mi bliżsi, niż ludzie, którym nie ufam (zarówno w określony, jak i nieokreślony sposób). Ta „bliskość” może być dalej skonkretyzowana przez wyjaśnienie że – nawet, jeśli ludzie wokół są mi obcy – to jednak dzielimy coś, co w minimalnym znaczeniu może być określane jako wzajemny stosunek. Ów stosunek może być scharakteryzowany przez następujące fakty: po pierwsze fakt, że w zaufaniu uważam że moja obecność daje innym ludziom nieinstrumentalne powody do zachowywania się w określony sposób; oraz po drugie fakt, że w tym sposobie myślenia, postrzegam ich jako osoby które odnoszą się do mnie, jako do kogoś, kto może być dla nich potencjalnym źródłem powodów²⁷.

²⁷ W pewnym sensie, to rozróżnienie może być postrzegane jako wariacja strategii Holtona w rozróżnianiu zaufania od polegania poprzez wprowadzenie koncepcji perspektywy uczestnika. Jednak w przeciwieństwie do Holtona, nie chcę twierdzić, iż w celu zaufania drugiej osobie, muszę przybrać względem niej postawę uczestnika, lecz raczej, że zaufanie na swoim najbardziej ogólnym poziomie jest charakteryzowane przez ludzi wchodzących ze sobą we *wzajemne stosunki* z punktu widzenia uczestników.

Rozważane więc z tej perspektywy, zaufanie nie powinno być identyfikowane przede wszystkim ze stanem umysłowym, lecz raczej ze specyficznym sposobem, w którym odnosimy się do siebie jako do istot które zarówno dają sobie powody jak i są w stanie je postrzegać. Częstym jest przekonanie, że zaufanie jest zasadnicze dla stosunków osobistych i w pewnym sensie to prawda. Gdy jesteśmy zainteresowani zaufaniem jako ogólnym i powszechnym fenomenem, jednakże równie istotnym jest uświadomienie sobie, że pozostawanie w choćby minimalnym wzajemnym stosunku jest najważniejszą cechą zaufania²⁸. Oczywiście, istnieją różne stosunki, w których możemy pozostawać w relacji do siebie – jako współpasażerowie w pociągu, jako członkowie społeczeństwa, jako pacjenci i lekarze, jako członkowie rodziny lub kochankowie. W tym sensie, istnieją różne sposoby zaufania, które – w zależności od natury rozważanego stosunku – będą miały różne warunki uzasadnienia (lub właściwości) i staną się podstawą dla innych stanów umysłowych o naturze kognitywnej lub afektywnej. W omawianiu fundamentalnej natury zaufania, ten fakt nie powinien jednak odciągać nas od rozważań nad wspólnymi cechami, które charakteryzują zaufanie niezależnie od poszczególnych kontekstów stosunku. Zatem – wprawdzie szeroko opisana – strategia może być dobrym sposobem unikania jałowych dysput dotyczących sprzecznych intuicji.

Przełożyła Marta Zuzanna Huk

LITERATURA

- Baier Annette, "Trust and Antitrust", *Ethics*, Vol. 96, No. 2, 1986 (231-260).
- Becker Lawrence C., "Trust as Noncognitive Security About Motives", *Ethics*, Vol. 107, No. 1, 1996 (43-61).
- Davidson Donald, "Actions, Reasons and Causes", *The Journal of Philosophy*, Vol. 60, No. 23, 1963 (685-700). przedruk

²⁸ Wracając do sytuacji z samego początku artykułu, ciekawym jest fakt, że ludzie podróżujący pociągami bardzo rzadko zostawiają swój bagaż bez nadzoru – bez choćby lekkiego uśmiechu czy skinienia głową w stronę współpasażera; wydaje mi się, iż tym, co tutaj zachodzi jest afirmacja minimalnego stosunku.

- w: Donald Davidson. 2001. *Essays on Actions and Events*, Oxford 2001, 3-20.
- Gambetta Diego, "Can We Trust Trust? ", w: D. Gambetta (Ed.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Cambridge University Press, Cambridge 1988, ss. 213-238.
- Hardin Russell, *Trust and Trustworthiness*, Russell Sage Foundation, New York 2002.
- Hieronimi Pamela, "The Reasons of Trust", *Australasian Journal of Philosophy*, Vol. 86, No. 2, 2008 (213-236).
- Holton Richard, "Deciding To Trust, Coming To Believe", *Australasian Journal of Philosophy*, Vol. 72, No. 1, 1994 (27-45).
- Jones Karen, "Trust as an Affective Attitude", *Ethics*, Vol. 107, No. 1, 1996 (4-25).
- Jones Karen, "Counting On One Another", w: Arne Grøn, Claudia Welz (Eds.): *Trust, Sociality, Selfhood*, Mohr Siebeck, Tübingen 2010, ss. 67-82.
- Lehrer Keith, *Self-Trust. A Study of Reason, Knowledge and Autonomy*, Clarendon Press, Oxford 1997.
- Strawson Peter, "Freedom and Resentment", w: P. Strawson: *Freedom and Resentment. And other Essays*, Methuen, New York 1974, ss. 1-28.