

B. Lahno, *Der Begriff des Vertrauens*, Mentis – Paderborn 2002, ss. 462.

Problemem zaufania zajmuje się psychologia, socjologia, filozofia: zaufanie stanowi ważny moment w życiu politycznym, społecznym, religijnym. Dobrze prowadzona reklama, kampania wyborcza polega na obudzeniu i pozyskaniu zaufania do przedmiotu, czy osoby.

Wydaje się, że każdy wie, czym jest zaufanie. Każdy przeżył coś takiego jak: zaufanie do samego siebie, zaufanie we własne siły, czy zdolności; zaufanie do drugiej osoby, bez czego nie można sobie wyobrazić prawdziwie ludzkiego życia; zaufanie do Boga, jak również zaufanie do instytucji, np.: banku, zakładu ubezpieczeniowego, czy do rzeczy, np.: mostu, przez który mamy przejść. Każdy wie, czym jest zaufanie i każdy od razu dostrzega, jak w bardzo różnych sytuacjach mówimy o zaufaniu.

Na czym polega fenomen zaufania? Jaka jest jego istota? Zaufanie „wiąże się” z zawierzeniem komuś – czemuś, powierzeniem siebie komuś – czemuś, oddaniem siebie komuś – czemuś. Czy w zawierzeniu, powierzeniu, oddaniu przeważa moment racjonalny, czy emocjonalny? Z pewnością nie można wszystkiemu i wszystkim ufać, jak wielkim, tak i niebezpiecznym jest „miłosne zaślepienie”. Trzeba liczyć się z faktami i respektować prawa natury! Ale czy życie człowieka oparte wyłącznie na wyrachowaniu jest jeszcze życiem ludzkim?

Jak ma się moment racjonalny do momentu emocjonalnego w zaufaniu? Lahno uważa, że zaufanie jest szczególnym uczuciem, dokładniej, emocjonalnym nastawieniem. Ma on przy tym na myśli swoistego rodzaju psychiczny mechanizm umożliwiający człowiekowi kontakt z innymi ludźmi i ze światem przedmiotowym. Zaufanie jest – jego zdaniem – swoistego rodzaju filtrem umożliwiającym nam kontakt z rzeczywistością (podmiotową i przedmiotową), na którym nadbudowane są wzorce naszego zachowania. Zaufanie pojawia się – w pełnym sensie tego słowa – w stosunkach międzysobowych, ich momentem charakte-

rystycznym jest motywacja. Ufający patrzy na obdarowanego zaufaniem jako na osobę działającą odpowiedzialnie, on jest w stanie ją zrozumieć, a tym samym wytłumaczyć jej działanie. Może się też zawieść! Kiedy? Wtedy, kiedy jego cele i wartości, czyli oczekiwania nie pokrywają się z celami i wartościami drugiego, wtedy obdarowany zaufaniem zachowuje się inaczej niż tego oczekiwał obdarowujący.

Lahno wydobywa i podkreśla znaczenie momentu emocjonalnego w zaufaniu, stara się zniwelować znaczenie momentu kognitywnego. Wprawdzie teoria zaufania uważająca, że moment kognitywny stanowi podstawę zaufania, jest – jego zdaniem – zwarta, zamknięta i posiada wiele zalet, lecz nie odpowiada temu, czym jest zaufanie.

W zaufaniu, rozumianym jako oczekiwanie, należy minimalizować ryzyko sytuacji prowadzących do rozczarowania. Można to osiągnąć przez skazanie obdarzonego zaufaniem na sankcje o charakterze negatywnym (kara), jak i pozytywnym (nagroda). Z drugiej strony można dostarczyć osobom zdecydowanym na obdarowanie kogoś zaufaniem odpowiednią ilość informacji, tak, aby ich akt zaufania miał odpowiednie bytowe podstawy. Tak pierwsza, jak i druga metoda – zdaniem Lahno – problem zaufania omija, właściwie go nie dotyka. Moment ryzyka jest momentem wtórnym względem momentu niepewności obecnego w zaufaniu, dlatego należy zmierzać do sytuacji, aby ufający i obdarzony zaufaniem posiadali odpowiednią wielkość wspólnego poczucia wartości. W świecie znaczonego indywidualizmem, liczeniem tylko na siebie, jest to sytuacja trudna, co nie znaczy, że jest niemożliwa.

Lahno zastrzega, że krytykując teorię zaufania jako racjonalnego oczekiwania, przyjmuje całkowicie jej fundamenty. Interesuje go przede wszystkim sytuacja, w której psychiczny mechanizm skłania człowieka do tego, że w pewnych okolicznościach i dla pewnych osób ma on pozytywne oczekiwania. Lahno pyta o psychiczne podstawy zaufania. W tym też widzę wielkość jego przedsięwzięcia i jego słabość. Pokazuje on znaczenie zaufania i bada jego pojęcie w szeroko zakrojonych i głębokich analizach i to jest wielki plus tej pracy. Z tym, że nie ma w niej tego, co nazwałbym fenomenologią zaufania, za mało poświęca on uwagi istocie fenomenowi zaufania i to jest wielki minus jego przedsięwzięcia.

Praca Lahno dzieli się na 4 części o różnej objętości. Po wprowadzeniu (s. 9-22), w części pierwszej: *Sytuacje niepewności* (s. 23-102), opisane są codzienne sytuacje, w których pojawia się zaufanie. Momentem wspólnym, charakterystycznym dla tych wszystkich sytuacji jest poczucie niepewności odnośnie działania osoby obdarzonej zaufaniem. Można mówić o „strategicznej obustronnej niepewności”, zaufanie jest wydarzeniem między osobami, o absolutnej pewności nie może być mowy.

W drugiej części: *Pojęcie zaufania* (s. 103-222), Lahno stara się wypracować pojęcie zaufania. Przybliży najpierw teorię zaufania jako racjonalnego oczekiwania, aby następnie pokazać jej niedostatki. Wydobywa różnicę między zaufaniem (*Vertrauen*) i powierzeniem się (*sich verlassen*), opisuje moment łączności (*Verbundenheit*) między obdarzającym i obdarowanym zaufaniem oraz postawę współuczestniczenia (*teilnehmende Haltung*), aby na zakończenie podać własną definicję zaufania, która brzmi: „Zaufanie jest emocjonalnym nastawieniem indywiduum A względem indywiduum B w określonej sytuacji, w której A i B współdziałają. To nastawienie charakteryzuje się tym, w jaki sposób obdarzający zaufaniem A przeżywa swojego partnera B i samą sytuację” (s. 210).

Trzecia część pracy: *Zaufanie w społecznym kontekście* (s. 223-292), poświęcona jest analizom rozmaitych fenomenów zaufania w kontekście społecznym. Lahno wykorzystuje wypracowaną w poprzedniej części definicję zaufania, bada zaufanie wśród ludzi i w obszarze ekonomii, w której emocjonalne momenty odgrywają znaczącą rolę. Tutaj są też analizy dotyczące zaufania spotykanego między przyjaciółmi i zaufania do Boga, zaufania do samego siebie i zaufania do instytucji. Zaufanie do instytucji z konieczności i bezpośrednio związane jest z zaufaniem do osoby.

Ostatnia, czwarta część: *Rozważania końcowe* (s. 393-432), poświęcona jest zanalizowaniu moralnej wartości zaufania. Lahno uważa, że są to rozważania wstępne, gdyż temat jest bardzo obszerny.

Praca kończy się dwoma załącznikami, bibliografią oraz spisem pojęć i osób (s. 433-462).

Nie można sobie wyobrazić prawdziwie ludzkiego życia bez zaufania. Człowiek nie jest samotną wyspą. Zaufanie do drugiego

człowieka należy do istoty życia ludzkiego. Życie ludzi to nie „komunikacja” między komputerami.

Życ jak człowiek to darzyć kogoś zaufaniem i być obdarowanym zaufaniem. Ale nie każde zaufanie jest dobre – w sensie – usprawiedliwione. O „dobroci” zaufania decyduje szansa, na ile oczekiwane obdarowującego zostaną spełnione przez obdarowanego. W niektórych sytuacjach, w przypadku niektórych osób, lepiej jest nie ufać. Czar zaufania wiecie bowiem często do rozczarowania.

Jeśli zaufanie jest – jak uważa Lahno – w znacznej części emocjonalnym nastawieniem, to przecież jest ono do „uzgodnienia” ze światem racjonalnym. W pewnym sensie można nawet mówić o racjonalności zaufania. Zaufanie ma bowiem „racje”, których rozum nie zna. Ono jest niezwykłą siłą wspierającą człowieka w racjonalnym kształtowaniu swego życia.

Lahno kończy swą pracę słowami: „Jeśli pomyślimy o inteligentnym Stwórcy świata, wtedy z łatwością możemy sobie przedstawić, że On obdarzył ludzi nie tylko rozumem, lecz również zdolnością do zaufania, aby oni wspólnie mogli kształtować własne życie. Nie możemy jednak wiedzieć, jakie cele przyświecały Stwórcy w racjonalnym kształtowaniu świata. Nadzieja, że jest nim dobro ludzi nie jest w sposób konieczny potwierdzona przez faktyczny stan świata. Samotna egzystencja zabraniałaby jednak nadprzyrodzonemu Stwórcy uchwycenie tego, co wartość zaufania podnosi ponad wartość środka przeżycia: doświadczenia łączności z innymi ludźmi”.

Jerzy Machnacz