



Zaufanie jako podstawowa wartość przestrzeni publicznej w wymiarze lokalnym

Trust as Fundamental Value of Public Space at the Local Dimension

ANNA DRABAREK

*Zakład Podstaw Filozofii i Filozofii Społecznej, Instytut Filozofii i Socjologii,
Akademia Pedagogiki Specjalnej im. Marii Grzegorzewskiej,
ul. Szczęśliwicka 40, 02-353 Warszawa,
E-mail: adrabarek@aps.edu.pl*

Abstract

The article pertains to trust in social life. The author refers to works of R. Hardin, E. M. Ulsner and P. Sztompka. She considers the problem of trust in the context of interests and profits as well as risks. Two kinds of trust have been analyzed, namely strategic and normative trust. In the author's opinion moral aspect of trust binds us to the community and allows to solve problems related to undertaking collective actions.

Key words: trust, strategic trust, normative trust, society, morality

Streszczenie

Artykuł dotyczy roli zaufania w życiu społecznym. Autorka powołuje się na prace R. Hardina, E. M. Ulsnera i P. Sztompki. Rozważa problem zaufania w kontekście interesów i korzyści, a także ryzyka. Analizie zostały poddane dwa rodzaje zaufania: strategiczne i normatywne. Zdaniem autorki, moralny wymiar zaufania przywiązuje nas do wspólnoty i pozwala rozwiązywać problemy związane z podejmowaniem działań zbiorowych.

Słowa kluczowe: zaufanie, zaufanie strategiczne, zaufanie normatywne, społeczeństwo, moralność

Zaufanie uznawane jest za niezbędny czynnik relacji międzyludzkich i to nie tylko w życiu rodzinnym i kontaktach twarzą w twarz, ale także w życiu gospodarczym, politycznym, międzynarodowym. Nie będzie chyba przesadą stwierdzenie, że liczne teorie psychologiczne, socjologiczne, etyczne analizują najczęściej zjawisko braku zaufania do ludzi, do instytucji, do państwa. Czy te analizy wyjaśniają istotę zaufania, jego znaczenie i wpływ na nasze życie? Nie da się na to pytanie jednoznacznie odpowiedzieć. W powszechnej opinii funkcjonuje jednak przekonanie o tak zwanym kryzysie zaufania i destrukcji społecznej z tego wynikającej.

Wielu komentatorów i analityków życia publicznego jest przekonanych, że właśnie dzisiaj w społeczeństwach demokratycznych, w ulegającym procesowi globalizacji świecie, poziom zaufania powinien wzrastać, a nie maleć, i że zaufanie jest warunkiem *sine qua non* sprawnie działających organizacji i instytucji.

Dlatego też zaufanie, traktowane jako specyficzna relacja łącząca ludzi, właśnie dzisiaj jest tak ważne, pożądane i analizowane. Literatura przedmiotu na temat zaufania przedstawia wiele koncepcji, które skupiają się raczej na pojęciu wiarygodności i tego, jak wiarygodność kształtuje nasze zaufanie do innych ludzi. Darzymy kogoś zaufaniem, jeśli wierzymy, że osoba nim przez nas obdarzona jest w stanie i chce uczynić to, czego od niej oczekujemy. A więc ja jako osoba ufająca powierzam swoje dobre intencje osobie, której ufam.

Thomas C. Schelling w pracy *The Strategy of Conflict* (1960, s. 134) twierdzi, że dla osoby, której ufamy, po prostu korzystne jest utrzymywanie relacji z ufającym, dlatego że korzyść stanowi zdecydowany i wystarczający powód do bycia wiarygodnym.

Jednym z motywów do bycia człowiekiem wiarygodnym jest również przestrzeganie zasad moralnych. Wreszcie do bycia wiarygodnym, a więc tym, którego można obdarzyć zaufaniem, skłania nas nasz charakter i skłonności.

W takim razie powinno się wymienić trzy podstawowe motywy ukierunkowujące działanie człowieka w taki sposób, by można mu było zaufać. Po pierwsze, jest to korzyść, oplaca mi się bowiem wzbudzać w kimś zaufanie. Po drugie, może to być moralne zobowiązanie, gdyż uważam na przykład, że przestrzeganie zasad moralnych obliguje mnie do tego, bym traktowała zasady, wedle których postępuję, jako ogólnie obowiązujące albo uważam, że powinnam nieść pomoc każdemu, kto jej potrzebuje. Po trzecie, możliwe jest, że moja osobowość, mój charakter przejawia jakieś cechy altruistyczne albo szczególną wrażliwość, empatię i z tego właśnie względu można mnie obdarzyć zaufaniem.

Russell Hardin w książce *Zaufanie* (2009, s. 25) definiuje je w następujący sposób:

Zaufanie jest, podobnie jak wiedza, kategorią kognitywną, ponieważ pobudza je oczekiwana motywacja ze strony innych. Wszystkie (...) koncepcje zaufania należy rozpatrywać w kategoriach kognitywnych, ponieważ wszystkie opierają się na ocenie wiarygodności osoby potencjalnie zaufanej. (Hardin, 2009, s. 25)

Gdy rozpatrujemy zaufanie jako pewien rodzaj obustronnej korzyści, wówczas moje intencje, moją skłonność do określonego, w tym wypadku dobrego, postępowania będę rozumiała także jako wzajemność, lustrzane odbicie czy gotowość potraktowania mnie przez osobę, której ufam, w taki sam sposób, jak ja bym ją potraktowała w podobnych okolicznościach. Czyli moja korzyść, moje szczęście uznane zostanie przez osobę, którą obdarzam zaufaniem, także za jej korzyść i za jej szczęście. Nie zawsze jednak działanie oparte na zaufaniu jest zaplanowane i w pełni kontrolowane. Hardin zauważa:

Nasze korzyści mogą się zawierać w tym sensie, że działając na swoją korzyść, przypadkiem też służysz moim interesom. Jeśli wiadomo tylko tyle o motywach twojego działania, mogę być przynajmniej pewien, jak postąpisz, to nie wystarczy jednak bym ci zaufał. Nieufność musi się rodzić w podobny sposób: nie ufam ci, ponieważ sądzę, że twoje interesy sprzeciwiają się moim. W związku z tym nie mogę oczekiwać, że uwzględnisz moje interesy w swoim postępowaniu. Zarówno zaufanie, jak i nieufność są tu pojęciami kognitywnymi. (Hardin, 2009, s. 25)

Co ciekawe, skoro zarówno zaufanie, jak i jego brak są pojęciami kognitywnymi, czyli są rodzajem poznania, to nie mogą być one sprawą wyboru. Hardin twierdzi, że o naszym zaufaniu do kogoś decyduje wiedza o moralnym zaangażowaniu osób generujących związek oparty na zaufaniu albo też wiedza o ich psychologicznych, charakterologicznych skłonnościach. Zatem, by kogoś móc obdarzyć zaufaniem, należy dysponować określoną wiedzą na jego temat, znać go, sprawdzić jego zachowanie w działaniu, w ekstremalnych warunkach.

Ufać komuś to znaczy posiadać odpowiednie informacje na temat osoby będącej przedmiotem naszej ufności, zwłaszcza dotyczące jej intencji względem nas. (...) Można mylnie komuś ufać lub nie, ponieważ posiada się niewłaściwe informacje na jej temat. (Hardin, 2009, s. 26)

Polski socjolog Piotr Sztompka (1999/2007), a także Catherine C. Eckel i Rick K. Wilson (2004) oraz Iris Bohnet i Richard Zeckhauser (2004) są przekonani, że zarówno samo zaufanie jako rodzaj postawy, jak i działanie na podstawie zaufania są właśnie kwestią wyboru. Stanowisko Hardina, że skoro zaufanie jest pojęciem kognitywnym, czyli stanowiącym rodzaj wiedzy, to nie

może być wyborem, jest przez nich kwestionowane. Dzieje się tak między innymi z tego powodu, że obserwując zachowania społeczne ludzi przejawiające się chociażby w zaufaniu do instytucji lokalnych, można zauważyć rozszerzanie się tego zaufania na centralne instytucje rządowe. Można zaobserwować także proces odwrotny – brak zaufania do jednej instytucji stymuluje i wzmacnia *per analogiam* nieufność do innych. Czy zatem nasz stosunek do instytucji oparty na zaufaniu lub jego braku, który w demokracji pośredniej w wielu wypadkach zastępuje relacje twarzą w twarz, tak powszechne w małych społecznościach, sprowadza się do kwestii wyboru, jak twierdzi Sztompka, czy do kwestii wiedzy, jak sądzi Hardin? Czy między zaufaniem a nieufnością do instytucji państwowych istnieje rodzaj symetrii, jeśli chodzi o wiedzę na ich temat? Trudno na te pytania odpowiedzieć.

Hardin jest przekonany, że obywatele demokratycznego państwa nie mogą darzyć zaufaniem rządu czy też władz lokalnych, ponieważ nie mają wystarczającej wiedzy na temat ich działania. Można jednak przewrotnie postawić pytanie, czy wszystkie nasze wybory muszą być i są oparte na niewątpliwej wiedzy? Istnieje nawet przekonanie, że nasze wybory, a zwłaszcza wybory polityczne, są irracjonalne, czyli nie oparte na racjach rozumu, nieprzemysłane, niewykalkulowane, a tym samym nieroztrząsające w sposób metodyczny zysków i strat. Jednocześnie można stwierdzić, że obywatele demokratycznego państwa wiedzą o wiele więcej na temat działania konkretnych instytucji, w których załatwiają swoje sprawy, niż sądzi Hardin. Mają na przykład wiedzę na temat korupcji i jej stopnia w danej instytucji, a to może ich, choć nie zawsze, skłaniać do nieufności wobec rządu i władz lokalnych, które nie eliminują i nie zwalczają korupcji w podległych im instytucjach. Wysoki poziom skorumpowania instytucji państwowych podnosi poziom braku zaufania zarówno między urzędnikami państwowymi, jak i między obywatelami.

Proces wymiany jest najbardziej naturalnym i chyba najpowszechniejszym przykładem relacji opartej na zaufaniu. Wymieniając towary, usługi, wiedzę, zawieramy rodzaj niepisanej lub spisanej umowy, która obliguje nas do dotrzymania danego słowa, danej przysięgi, zobowiązania. Zaufaniem najczęściej darzymy tych, których znamy, z którymi już wspólnie działaliśmy i których kompetencje poznawcze (wiedza), organizacyjne (sprawność w działaniu), a przede wszystkim moralne (uczciwość i rzetelność) jesteśmy w stanie ocenić jako wiarygodne. Relacja zachodząca między ludźmi darzącymi się zaufaniem sprowadza się zatem do przekonania lub wiary w to, że co najmniej dwie osoby wchodzi z sobą w specyficzną interakcję polegającą na tym, że: osoba A wierzy, że osoba B wywiąże się ze zobowiązania X, ponieważ jest Y; to, że osoba A obdarza osobę B zaufaniem, nie dotyczy korzyści osoby, której ufamy, czyli zaufanie osoby A nie dotyczy korzyści osoby B, lecz tego, czy interesy osoby B zawierają się w interesach osoby A. Chodzi więc

o to, czy ten, kogo darzę zaufaniem, uważa moje interesy częściowo za swoje dlatego, że są one moje.

Niejasna jest jednak intencja Hardina, gdy przeciwstawia on znaczenie pojęcia „korzyść” i „interes” (2009, s. 27). W języku polskim w użyciu potocznym oba słowa często są traktowane zamiennie. Można przecież powiedzieć, że interes, czyli jakieś przedsięwzięcie, może być dobry lub zły ze względu na korzyści, które uzyskujemy dzięki jego prowadzeniu. Mówi się na przykład: „prowadzę udany, korzystny interes, czerpię bowiem z niego duże korzyści materialne, a oprócz tego czerpię z jego prowadzenia satysfakcję, ponieważ zatrudniam połowę ludzi z miasteczka. Dając im pracę, cieszę się dużym uznaniem, co daje mi dodatkowe, już nie stricte materialne korzyści. Staję się przez to wiarygodna i to podnosi mój prestiż i autorytet wśród ludzi, z którymi żyję”.

A więc pojęcie korzyści i interesu, przynajmniej w języku polskim, nie wykluczają się wzajemnie. Korzyść i interes w pewnych znaczeniach można więc uznać za synonimy, natomiast brak korzyści to nieudany albo zły interes. Oczywiście korzyści mogą być także duchowe, nie tylko materialne. W języku moralności określa się je mianem dóbr duchowych i dóbr użytecznych albo dóbr idealnych i dóbr materialnych, w których zawierają się na przykład dobra ekologiczne.

Zdaniem Hardina:

Zbieżność interesów nie zawsze jednak prowadzi do solidarności. Istnieje ryzyko, że moja korzyść przeważa czyjaś, a zatem zawiódę zaufanie, które ktoś we mnie pokłada – czyjeś zaufanie jest zatem ograniczone stopniem zawierania się naszych korzyści. (...) Możemy powiedzieć, że zaufanie powstaje wówczas, gdy powiernik tego zaufania z jakichś powodów bierze w swoim działaniu pod uwagę interesy rozporządzającego zaufaniem. Powodem takiego postępowania może być zobowiązanie moralne lub korzyść własna, bezpośrednia lub pośrednia. (Hardin, 2009, s. 27)

Ciekawy problem zawierania się korzyści zakłada przypadek zawierania się czyichś interesów w moich lub odwrotnie. Można więc założyć, że pewne osoby pragną utrzymywać znajomość, gdyż jest ona: po pierwsze, z jakichś względów opłacalna, po drugie, owe osoby może łączyć uczucie przyjaźni lub miłości, wreszcie po trzecie, osoby te cenią swoją reputację, która mogłaby być zakwestionowana, gdyby zawiódły one zaufanie jednej ze stron i tym samym straciły wiarygodność. Jedynie przypadek pierwszy i trzeci może występować na poziomie instytucjonalnym.

Niezależnie od tego nasze korzyści mogą być zbieżne z korzyściami innych w taki sposób, „(...) że nie biorąc bezpośrednio pod uwagę czyjejś korzyści, działam jednak na jego korzyść. (...) Kiedy jeżdżę prawą stroną drogi, nie chodzi mi o innych kierowców, z którymi nie łączą mnie żadne relacje i których nawet nie znam, chodzi mi wówczas wyłącznie o własne bezpieczeństwo i o to, by uniknąć wypadku. W podobnych sytuacjach można powiedzieć, że nasze interesy się zbiegają, jednak nie zawierają się w sobie nawzajem” (Hardin, 2009, s. 28).

Mówiąc o zaufaniu, należy także poruszyć problem ryzyka, które w sposób nieunikniony pojawia się wówczas, gdy zaufamy komuś, kto tego zaufania nie jest godny. Skutki takiej relacji oparte na wątpliwym zaufaniu są zazwyczaj fatalne. Twierdzi się, że dzisiaj żyjemy w społeczeństwie ryzyka, czyli w czasie zwielokrotnionej niepewności i braku bezpieczeństwa. Grożą nam kryzysy finansowe, kryzysy polityczne, ataki terrorystyczne, zagrożony jest ekosystem, wzrasta agresja między ludźmi, degeneruje się klasyczny model rodziny, grożą nam pandemie, zalewani jesteśmy żywnością genetycznie modyfikowaną albo chemicznie wspomaganą, która niszczy nasze zdrowie. Nasze rządy nie reprezentują interesów obywateli, którzy im zaufali, tylko pod płaszczykiem troski o wyborców forsują ustawy i prawa ograniczające demokratyczne wolności.

Trzeba jednak wiedzieć, że zawsze ryzykujemy, działając w oparciu o zaufanie, dlatego że prawdopodobieństwo oszustwa, wiarołomności, niedotrzymania umowy bywa trudne do oszacowania. Przy czym zaufanie oparte na wierze w wiarygodność osoby, której ufamy, jest bardziej narażone na klęskę i ryzyko niż zaufanie oparte na wiedzy o osobie, której chcemy zaufać. A więc racjonalizacja i demistyfikacja zaufania może przynajmniej częściowo ryzyko z nim związane wyeliminować.

Czy można zbadać poziom zaufania i dlaczego jest to tak ważna relacja z punktu widzenia społecznego? Czy nie wystarczy dobrze ustanowione prawo, które w sposób bezwzględny, ale nieuchronny i sprawiedliwy, eliminowałoby wszelkie patologie oraz nieprawidłowości w życiu społecznym?

Dziecku niezbędne jest zaufanie do matki, by czuło się przy niej bezpieczne i mogło się prawidłowo rozwijać, uczniowi konieczne jest zaufanie do nauczyciela, bo wtedy traktuje go jak autorytet, który go nie oszuka, przekazując mu wiedzę o świecie, pacjent musi ufać lekarzowi, wtedy jest większe prawdopodobieństwo skuteczności jego terapii, żołnierz musi ufać swemu dowódcy, że nie zawiedzie go na polu walki, kupiec musi zaufać swojemu pośrednikowi, że zamówiony przez niego towar zostanie dostarczony w odpowiednim czasie, wreszcie obywatele muszą ufać swojemu rządowi, że właściwie chroni i reprezentuje ich interesy w kraju i zagranicą.

Zaufanie stanowi więc rodzaj jakościowo wysublimowanego, intencjonalnego wypełniacza scalającego ludzi w sprawny społeczny organizm. Robert D. Putnam w swojej książce *Samotna gra w kregle* (2000/2009) analizuje problem dwóch tendencji charakterystycznych dla społeczeństwa amerykańskiego, mianowicie wzrostu nieufności i zmniejszenia aktywności społecznej. Czy te dwa zaobserwowane zjawiska wzajemnie się determinują? Zdaniem Putnama zdecydowanie tak. Gra w kregle odbywała się dawniej (lata 20.–60. XX w.) w ligach kręglarskich, natomiast przełom wieku XX i XXI wyeliminował tego typu zrzeszenia na rzecz zindywidualizowanej gry pojedynczych zawodników. Życie we współczesnych społecznościach, wprawdzie demokratycznych, ale już zdecydowanie innych, uległo tak drastycznym zmianom, że aby móc nad nimi w sensowny sposób zapanować, musimy zmienić samych siebie, swoje zachowanie i relacje z innymi ludźmi. Małe lokalne społeczności oczywiście nadal istnieją, ale zdominowane są przez wielkie korporacje i zrzeszenia wytwarzające niezliczone sieci kontaktów, o których nie śniło się naszym dziadkom i ojcom.

Standardowe podejście do zaufania sprowadza się do wiedzy i większość ludzi uważa, że zaufanie zależy od posiadanych informacji i doświadczenia. Zaufanie do ludzi wynika więc między innymi z przeszłych doświadczeń związanych z konkretnymi osobami, czyli moje zaufanie do konkretnej osoby jest ufundowane na swoistych oczekiwaniach wobec tej osoby, a nie na jakichś bliżej nieokreślonych oczekiwaniach.

Eric M. Uslaner (2008, s. 182-223) wysuwa tezę, że zaufanie oparte na wiedzy należy nazwać zaufaniem strategicznym. Twierdzi on, powołując się na Hardina, że być może nie ma zbyt wiele racji w stwierdzeniu, że zaufanie jest mniej lub bardziej świadomie wybraną strategią, ale jednak zaufanie oparte na doświadczeniu może być strategiczne, nawet jeśli nie czynimy celowego wyboru, by ufać w konkretnych sytuacjach. A więc obdarzanie drugiej osoby zaufaniem jest decyzją strategiczną. Dlatego więc zaufanie strategiczne, czyli zaufanie oparte na wiedzy, z góry zakłada jakiś stopień ryzyka. Taki sposób analizowania problemu zaufania wzbudza duże zainteresowanie u specjalistów z zakresu teorii gier, którzy zastanawiają się nad powodem ludzkiej współpracy w różnych strategicznych sytuacjach. Oprócz zaufania strategicznego opartego na wiedzy analizuje się także zaufanie normatywne, czyli zaufanie determinowane systemem wartości.

Zdaniem Uslanera:

(...) zaufanie normatywne nie polega na wierze w poszczególnych ludzi czy nawet wierze w konkretne grupy ludzi. Jest to generalny pogląd na ludzką naturę i w większości nie zależy od osobistych doświadczeń czy od założenia, że inni są godni zaufania. (...) Zaufanie normatywne jest nakazem traktowania ludzi tak, jakby byli godni zaufania. (...) Zaufanie normatywne jest wiarą

w to, że inni podzielają twoje podstawowe wartości moralne i dlatego powinni być przez ciebie traktowani tak, jak ty chciałbyś być traktowany przez nich. (Uslaner, 2008, s. 185)

Z kolei zdaniem Francisa Fukuyamy (1997, s. 153) o zaufaniu możemy mówić wtedy, gdy wspólnota dzieli wartości moralne w takim stopniu, że ludzie mogą stale oczekiwać od siebie nawzajem przewidywalnego zachowania. Wtedy gdy inni członkowie społeczeństwa dzielą nasze podstawowe założenia, to my mniej ryzykujemy, podejmując decyzje o wspólnych działaniach. Dlatego też obdarzanie innych ludzi zaufaniem jest przykładem tolerancji różnych poglądów, gdyż wszyscy uczestnicy owej interakcji dostrzegają wspólne wartości i cele, które stawiają wyżej niż dzielące ich różnice.

Można więc za Adamem B. Seligmanem (1997, s. 43) stwierdzić, że zaufanie normatywne jest pewnego rodzaju wiarą w dobrą wolę innych. Dlatego wierzymy, że inni ludzie nie będą próbowali nas wykorzystać. Jednakże zaufania normatywnego nie można uznać za rodzaj prognozy zachowania innych – gdyby okazali się oni niegodni zaufania, to wyznawane wartości moralne nakazą nam traktować innych ludzi tak, jakby można było im zaufać.

By kompletniej opisać fenomen zaufania normatywnego, można też wskazać, czym na pewno ono nie jest. Zaufanie normatywne na pewno nie występuje w społecznościach charakteryzujących się silnymi podziałami klasowymi, etnicznymi czy rasowymi. W takich silnie spolaryzowanych społecznościach ludzie nie dostrzegają wspólnych interesów z innymi grupami i dlatego wychodzą z założenia, że członkowie grupy zewnętrznej nie są godni zaufania.

Współczesne analizy dotyczące zaufania przedstawiają bardzo szeroką gamę różnych karkołomnych nazw i pomysłów, które mają rozjaśnić nam fenomen zaufania. Można więc spotkać w literaturze przedmiotu rozważania o „zafaniu altruistycznym”, „zafaniu terapeutycznym”, „generalnym zaufaniu”. Z kolei James Q. Wilson w książce *The Moral Sense* pisze, że jesteśmy „wierni zarówno dlatego, że chcemy, aby inni zaakceptowali nasz świat, jak i dlatego, że uważamy nieuczciwość i niewierność za oznaki grzeszności” (Wilson, 1993, s. 131-132).

Więc być może to właśnie moralny wymiar zaufania umożliwia zrozumienie tego, czego podejście strategiczne nie jest w stanie wyjaśnić. Jeżeli zatem zaufanie wiąże nas ze wspólnotą i dzięki niemu możemy rozwiązywać problemy dotyczące podejmowania działań zbiorowych, to musi to być zaufanie normatywne. Natomiast zaufanie strategiczne, czyli oparte na wiedzy, umożliwia współpracę z ludźmi, których już znamy, a więc jest w stanie rozwiązywać tylko stosunkowo niewielkie problemy.

Zaufanie normatywne ufundowane na wartościach moralnych staje się w wielu wypadkach nakazem, by dobrze traktować ludzi, nawet wówczas, gdy ci, których dobrze

traktujemy, wcale nie przejawiają wobec nas równie pozytywnego działania jak my w stosunku do nich. Dlatego na zakończenie warto przytoczyć wypowiedź Kim Giffina, który stwierdza, że:

Wartości nie są odseparowane od doświadczenia, ale są w dużej mierze odporne na wzloty i upadki życia codziennego. Dlatego zaufanie normatywne w żadnym razie nie jest kruche, ale stabilne i trwa w czasie (...). Trudniej jest je zbudować, niż zniszczyć, ponieważ nie jest przenoszone z osoby na osobę. Putnam odnajduje tę uogólnioną wzajemność tam, gdzie robimy rzeczy, nie spodziewając się w zamian niczego konkretnego, (...) wierząc, że w przyszłości ktoś inny coś dla mnie zrobi. Możemy wyrazić naszą wiarę w ludzi, nawet nie żądając, że ktoś kiedyś się odwdzięczy, mimo że generalnie możemy liczyć na to, że inni ludzie nas nie zawiodą (Giffin, 1967, s. 105).

BIBLIOGRAFIA

- Bohnet, I., Zeckhauser, R. (2004). Trust, Risk and Betrayal. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 55, 467-484.
- Eckel, C. C., Wilson, K. R. (2004). Is Trust a Risky Decision?. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 55, 447-465.
- Fukuyama, F. (1997). *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Giffin K. (1967). The Contribution of Studies of Source Credibility to a Theory of Interpersonal Trust in the Communication Process. *Psychological Bulletin*, 68 (2), s. 104-120.
- Hardin, R. (2009). *Zaufanie*. Warszawa: Wydawnictwo Sic!
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam, R. D. (2009). *Samotna Gra w Kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne.
- Schelling, T. C. (1960). *The Strategy of Conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Seligman, A. B. (1997). *The Problem of Trust*. Princeton: Princeton University Press.
- Sztompka, P. (1999). *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sztompka, P. (2007). *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków: Znak.
- Uslaner, E. M. (2008). Zaufanie strategiczne i zaufanie normatywne. W: P. Sztompka, M. Bogunia-Borowska (red.), *Socjologia codzienności*. (s. 182-223). Kraków: Znak.
- Wilson, J. Q. (1993). *The Moral Sense*, New York: Simon & Schuster.