

Krzysztof Gajek

**Piotr Machnikowski, *Prawne instrumenty ochrony zaufania przy zawieraniu umowy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2010**

*Prawne instrumenty ochrony zaufania przy zawieraniu umowy* to kolejna monografia Piotra Machnikowskiego, autora takich pozycji, jak m.in. *Swoboda umów według art. 353(1) KC. Konstrukcja prawna* (Warszawa 2005) oraz współautora komentarza do *Kodeksu cywilnego* pod redakcją E. Gniewka (wyd. 5, Warszawa 2012). Piotr Machnikowski w swojej pracy naukowej zajmował się dotychczas głównie zagadnieniami części ogólnej prawa cywilnego oraz prawa zobowiązań. Tym razem skupił się na materii interdyscyplinarnej, która z założenia stawia szczególne wymagania metodologiczne. Z tego względu, na wstępie rozważań kilka uwag poświęcić należy celom, jakie postawił przed sobą jej autor. Kwestia ta jest o tyle istotna, że prowadził on badania w zakresie kilku dyscyplin naukowych, co samo w sobie przesądza już w pewnym stopniu o charakterze pracy oraz może wpływać na jej innowacyjność metodologiczną. Monografia poświęcona została bowiem tym instytucjom szeroko rozumianego prawa umów, które stanowią narzędzia wspierające zaufanie jednego podmiotu do drugiego, niezbędne do podjęcia decyzji o zawarciu umowy. Postawienie takiego celu badawczego niesie ze sobą przede wszystkim dwie istotne konsekwencje. Po pierwsze, praca wymaga posługiwania się dorobkiem nie tylko nauk prawnych, ale również dyscyplin socjologicznych oraz zajmujących się psychologią społeczną. Po drugie, relewantne dla pracy instytucje prawa umów przedstawione zostały ze szczególnego punktu widzenia – jako narzędzia służące do ochrony zaufania we wspomnianym powyżej zakresie. O ile zatem każda spośród rzeczonych instytucji została już w wyczerpujący sposób opisana w literaturze, o tyle łączne ich ujęcie w celu

ukazania zagadnienia roli zaufania w procesie zawierania umów z pewnością stanowi pewne *novum*.

Struktura monografii opiera się na podziale treści pod kątem ich związku z poszczególnymi dyscyplinami naukowymi, tak jednak, aby kolejne rozdziały pozostawały ze sobą powiązane. I tak oto w pierwszym rozdziale autor opisuje rolę zaufania oraz ryzyka w świecie współczesnym, podkreślając znaczenie tego pierwszego w stosunkach gospodarczych jako czynnika wzmacniającego kooperację. Roboczą definicję zaufania autor przedstawia jako stan psychiczny, polegający na gotowości akceptacji niebezpieczeństwa poniesienia szkody. Na przykładzie dwóch postaci z różnych epok, tj. Henry'ego Forda oraz Billa Gatesa, autor ukazuje różnicę pomiędzy starym, „ciężkim”, „hardware’owym” kapitalizmem a kapitalizmem współczesnym, „software’owym”. Jako cechy tego pierwszego wskazane jest powszechne zaufanie oraz stabilność, zaś gospodarcze funkcjonowanie drugiego określono takimi przymiotami, jak płynność, nietrwałość oraz mobilność. Autor podkreśla, że zaufanie znajduje się obecnie w stanie kryzysu, na co wpływ mają różne czynniki: tempo zachodzących aktualnie zmian oraz ich zakres, jak również natura nowoczesnych instytucji. Zaznacza, że żyjemy obecnie w tzw. kulturze ryzyka, w której weryfikacja empiryczna wypiera rolę tradycji, pomimo że samo życie staje się mniej ryzykowne niż w czasach minionych. Narastająca globalizacja implikuje spadek zaufania w społeczeństwie, gdyż interakcje społeczne – chociaż częstsze – stają się coraz bardziej powierzchowne. Wszystko to powoduje, że coraz więcej decyzji gospodarczych podejmowanych jest w warunkach deficytu wiedzy o ich rzeczywistej treści i możliwych skutkach, co z kolei zwiększa ryzyko kontraktowania.

W rozdziale drugim, poświęconym rodzajom oraz źródłom zaufania, autor ukazuje wieloaspektowość i nieuchwytność zaufania. Podkreśla konieczność badania tegoż pojęcia za pomocą narzędzi wielu dyscyplin naukowych, ukazuje ponadto konstytutywną cechę zaufania, jaką jest obecność zarówno składników kognitywnych, jak i emocjonalnych. Odnosząc się do elementów kognitywnych podkreśla jednakże, że pełna wiedza nie zostawia miejsca na zaufanie, zaś brak wiedzy nie daje do niego podstaw. Zdaniem autora, za właściwe podejście do próby sformułowania definicji zaufania oraz określenia jego składników należy uznać to, które zakłada wzięcie w nawias niepewności, niebezpieczeństwa i niewiedzy, podkreślając przy tym rolę emocji (a nawet „quasi-religijnej wiary”) przy podejmowaniu decyzji (podzielając w tym zakresie stanowisko Guido Mölleringa). Ukazuje różnice między rozumieniem pojęcia zaufania reprezentowanym przez najważniejszych przedstawicieli nauk zajmujących się przedmiotowym zjawiskiem. Przedstawia m.in. poglą-

dy Niklasa Luhmana (analiza funkcjonalna, zaufanie jako forma ryzykowej inwestycji, a nawet hazardu), Anthony'ego Giddensa (zaufanie łącznikiem między wiarą a przekonaniem), przedstawicieli racjonalnych teorii zaufania (Coleman, Gambetty, Hardin). Autor ukazuje ponadto koncepcje zaufania moralnego oraz związek pomiędzy zaufaniem a rolami społecznymi, opisuje także wnioski płynące z teorii gier a także przedstawia, tytułem podsumowania opisanych uprzednio poglądów na temat pojęcia zaufania, przyjętą na potrzeby pracy definicję zaufania, która zostanie poddana analizie w dalszej części niniejszej recenzji. Opisujący rozdział kończy wyliczenie rodzajów zaufania (podział ze względu na adresata, na treść oraz na jego charakter) oraz czynników wpływających na powstanie zaufania (czynniki poznawcze, cechy podmiotu udzielającego zaufanie, reguły kulturowe, kształtowanie zaufania w kontaktach internetowych).

W rozdziale trzecim autor omawia wzajemną relację i koordynację zaufania i prawa jako dwóch narzędzi kontroli społecznej, rzecz jasna, w zakresie przedmiotu opracowania, czyli w obrębie prawa umów. Ukazuje funkcje zaufania, za najważniejsze uznając wprowadzanie ładu, redukcję złożoności i kontrolę społeczną, posługując się przy tym, w ślad za P. Sztompką, interesującym z punktu widzenia obrotu gospodarczego pojęciem „kultury zaufania”. W dalszej części przedstawione zostają bardziej szczegółowe aspekty wzajemnej korelacji prawa i zaufania, przez naświetlenie funkcji zaufania w dziedzinie umów, w szczególności tych, które polegają na ułatwianiu kontraktowania i obniżaniu kosztów transakcyjnych. Następnie przybliża koncepcję ryzyka kontraktowania (fazy przedkontraktowej oraz fazy wykonywania umowy), przechodząc do analizy reakcji systemu prawnego na istnienie wspomnianego ryzyka. Wskazane zostają sposoby, w jakie prawo może realizować swoje zadania w odniesieniu do rodzajów ryzyka opisanych w pracy, spośród których do najważniejszych zalicza takie, jak redukcja asymetrii informacyjnej oraz prawne sankcje naruszenia zaufania. Uwaga zostaje zwrócona także na zagrożenia związane z mechanizmami prawnej ochrony zaufania oraz na tak zwane umowy szczególnego zaufania (m.in. umowa ubezpieczenia, agencyjna czy o pośrednictwo).

Czwarty rozdział poświęcony jest ochronie oczekiwań zawarcia skutecznej umowy. Rzeczono oczekiwania dzieli na te, które żywione są co do woli i zdolności zawarcia umowy (w ramach tych rozważań analizowana jest wykładnia oświadczeń woli, sankcja odszkodowawcza oraz konsekwencje braku zdolności do zawarcia umowy i wadliwości decyzji drugiej strony), jak i te, które podmiot żywi wobec tożsamości i właściwej reprezentacji drugiej strony (z rozróżnieniem na zaufanie do reprezentanta jak i reprezentowanego).

W kolejnym, piątym rozdziale, poruszona zostaje kwestia ochrony zaufania co do treści zobowiązania. Ukazuje rolę drugiej strony w kształtowaniu informacyjnych podstaw decyzji o zawarciu umowy, opisuje sposoby realizacji oczekiwań strony, po raz kolejny posiłkując się narzędziami wykładni oświadczeń woli. Analizuje także moc wiążącą oświadczeń przedkontraktowych oraz rozważa przepisy o błędzie, podstępie i wyzysku w kontekście pełniących przez nie funkcji restytucyjnej ochrony zaufania.

Rozdział szósty poświęcony jest ochronie oczekiwań co do możliwości wykonania umowy. Po krótkim opisie problemu obiektywnej niemożliwości świadczenia, autor przechodzi do kompleksowej analizy zagadnienia problemu nabycia prawa od uprawnionego, analizując przedmiotową kwestię w kontekście nabywania własności nieruchomości, rzeczy ruchomej, wierzytelności, a także nabycia prawa na podstawie czynności pozornej oraz prawa należącego do spadku. Rozdział podsumowują krytyczne wnioski dotyczące polskiej regulacji nabycia od nieuprawnionego.

Siódmy rozdział dotyczy zagadnienia ochrony oczekiwań właściwego wykorzystania przekazanej drugiej stronie informacji. Autor wskazuje na potrzebę oraz instrumenty ochrony zaufania w tymże zakresie, porównując polską regulację do standardów wynikających z prawa europejskiego (Projekt Wspólnego Układu Odniesienia – Draft Common Frame of Reference).

Ostatni, ósmy rozdział, porusza kwestię odpowiedzialności za naruszenie zaufania według przepisów o czynach niedozwolonych. Autor opisuje m.in. podstawy odpowiedzialności deliktowej, analizuje kwestię winy, porusza zagadnienie odpowiedzialności za cudze czyny i wskazuje na zakres obowiązku naprawienia szkody.

Autor bez wątpienia postawił przed sobą zadanie niełatwe. Opisywanie prawnych instytucji za pomocą języka posługującego się pojęciami, których definicje zaczerpnięte zostały z dorobku nauk pozaprawnych, jest zawsze zadaniem trudnym oraz wymagającym z jednej strony precyzji, a z drugiej należytej elastyczności i umiejętności spojrzenia na poruszane zagadnienia z szerszej perspektywy. Z uwagi na powyższe trudności, rozsądne wydaje się dokonane zawężenie badanych instytucji jedynie do zakresu, który bezpośrednio dotyczy ochrony zaufania podmiotów uczestniczących w kontraktowaniu. Dzięki takiemu założeniu autor unika zarzutu braku dostatecznej rekonstrukcji opisywanych instytucji i otwiera przed sobą drogę do drobiazgowej analizy poszczególnych kwestii z zakresu omawianych instrumentów prawnych. Na pozytywną ocenę zasługuje również nowatorstwo przedmiotowej pracy. Należy bowiem zauważyć, że autor nie dokonuje kolejnego opracowania badanego uprzednio przez polską doktrynę tematu, jego praca nie stanowi także

podsumowania dotychczasowych opracowań dotyczących prawnej ochrony zaufania. Monografia jest poświęcona zagadnieniu dotychczas nieopracowanemu i pomimo, że opisuje instytucje prawa umów szczegółowo i wielokrotnie omówione już w literaturze polskiej, robi to ze szczególnego punktu widzenia – „jako narzędzia, za pomocą których system prawny wspiera zaufanie jednego podmiotu do drugiego, niezbędne do podjęcia decyzji o zawarciu umowy” (s. 11).

Monografia P. Machnikowskiego otwiera nowe pola poszukiwań, sygnalizując jedynie pewne zagadnienia, których rozwinięcie nie było możliwe z uwagi na postawione cele. Doskonałym przykładem jest tutaj podrozdział o kształtowaniu się zaufania w kontaktach internetowych (s. 72–73). Czynniki sprzyjające powstawaniu zaufania, które obecne są w kontaktach gospodarczych istniejących w sieci, zostają jedynie zasygnalizowane, podczas gdy w dobie błyskawicznego rozwoju handlu w Internecie<sup>1</sup>, każdemu spośród tych czynników poświęcić można osobny artykuł. W sposób szczególny widoczne jest to na przykładzie zagadnienia sieciowych systemów reputacji, gdyż mechanizmy te są obecnie bodaj najsilniejszymi katalizatorami zaufania w internetowym obrocie gospodarczym, zaś ich funkcjonowanie oparte jest na skomplikowanych i dalece rozwiniętych systemach.

Odnosząc się do kwestii otwarcia nowych obszarów poszukiwań w prezentowanej pracy, nie sposób nie zauważyć, że skupia się ona na zagadnieniu prawa umów<sup>2</sup>. O ile rację ma autor stwierdzając, że „Umowa jest podstawowym narzędziem wymiany dóbr i usług w gospodarce rynkowej i stanowi to, w mojej ocenie, wystarczające uzasadnienie wyróżnienia na potrzeby analizy naukowej z całości systemu prawa prywatnego tych reguł, które dotyczą wyłącznie lub przede wszystkim umów i umownych stosunków prawnych” (s. 12), o tyle podkreślić trzeba, że temat prawnych instrumentów ochrony zaufania nie wyczerpuje się z pewnością w zakresie prawa umów. Poza obszarem zainteresowania recenzowanej pracy znajdują się zagadnienia z zakresu ochrony zaufania w pozostałych czynnościach prawnych, w tym m.in. z takich dziedzin, jak prawo spadkowe czy też z zakresu wybranych zagadnień dotyczących obrotu instrumentami finansowymi. Również i w tym zakresie praca P. Machnikowskiego stanowi zatem impuls do nowych poszukiwań naukowych.

Recenzowana praca ma charakter przekrojowy. Autor dotyka tak wielu zagadnień, rozpatrując je pod kątem ich ewentualnego związku z ochroną zaufania, że w naturalny sposób opierać musi się na autorytetach w zakresie

<sup>1</sup> Raport „E-commerce w Polsce 2010”, [www.praktycy.com/infoteka/news50.html](http://www.praktycy.com/infoteka/news50.html).

<sup>2</sup> Sposób, w jaki autor rozumie pojęcie „prawa umów”, wyjaśniony został na s. 11–12.

analizowanych dziedzin prawa. Jest to oczywiście zabieg niezbędny w opracowaniach przeglądowych, powoduje jednak, że duża część pracy ma charakter syntetyczny, nie zaś twórczy *sensu stricto*. Z tego względu na szczególną uwagę zasługują te fragmenty rozważań, w których autor formułuje własne poglądy, zwłaszcza jeśli stoją one w opozycji wobec linii dominującej w doktrynie lub orzecznictwie. Warto przyrzeć się tym rozważaniom.

W rozdziale dotyczącym nabycia prawa od nieuprawnionego, a konkretnie w podrozdziale traktującym o nabyciu własności rzeczy ruchomej, autor wyraża swój sprzeciw wobec powszechnej opinii dotyczącej interpretacji art. 169 § 2 k.c. Panujący pogląd głosi, że dobra wiara po stronie nabywcy istnieć musi przez cały trzyletni okres, o którym mowa w komentowanym przepisie. P. Machnikowski uważa go za chybiony. Jego zdaniem, posługując się zasadami wykładni funkcjonalnej stwierdzić należy, że przepis o nabyciu rzeczy ruchomej od nieuprawnionego służy ochronie nabywcy, który podjął decyzję o zawarciu umowy w zasadnym zaufaniu do uprawnień kontrahenta. Przedmiotowa norma ma za zadanie eliminować ryzyko braku uprawnień zbywcy i tym samym ułatwić nabywcy podjęcie decyzji w warunkach niepewności. Zdaniem autora, nabywca, który decyzję tę podjął i była ona w chwili jej podejmowania oparta na zasadnym zaufaniu, nie może być postawiony w takiej sytuacji, że z powodu późniejszego dowiedzenia się o tym, iż jego przekonanie o uprawnieniach zbywcy było błędne, skutki jego wcześniejszego, uzasadnionego działania zostają zniweczone (s. 161). Stanowisko to uznać należy za dobrze uargumentowane oraz przekonujące. *In plus* zaliczyć trzeba autorowi chęć oraz umiejętność krytycznego spojrzenia na referowane przez niego zagadnienia, podczas gdy w opracowaniu przeglądowym mógłby wszak ograniczyć się do roli kompilatora, od którego nikt nie wymagałby specjalistycznej wiedzy z każdej z poruszonych w monografii dziedzin.

Autor w sposób krytyczny patrzy nie tylko na poglądy doktryny, lecz również na kształt obowiązujących przepisów. Krytykuje on m.in. brzmienie art. 83 § 2 k.c., podkreślając, że zakres ochrony zapewnianej przez ten przepis jest zbyt wąski oraz podnosząc, iż wymagania stawiane przez tę normę w celu zapewnienia ochrony zaufania (w tym przypadku chodzi konkretnie o wymóg odpłatności przysporzenia), obce są jakiemukolwiek innemu europejskiemu systemowi prawnemu (s. 177).

P. Machnikowski formułuje również propozycje *de lege ferenda*, co wiadać chociażby na przykładzie rozdziału dotyczącego odpowiedzialności za naruszenie zaufania (podrozdział „Zakres obowiązku naprawienia szkody”). Podkreśla, że prawo polskie nie przewiduje kompensacji niemajątkowych następstw naruszenia zaufania, tj. w szczególności szkód polegających na

ujemnych przeżyciach psychicznych związanych z niespełnieniem oczekiwań, rozczarowaniu, utracie zaufania itp. Jego zdaniem, należałoby rozważyć uniezależnienie rozmiaru świadczenia odszkodowawczego od wysokości wyrządzonej szkody w ścisłym znaczeniu, przy jednoczesnym przyznaniu sądowi kompetencji do zasądzenia na rzecz poszkodowanego „stosownego odszkodowania”, które stanowiłoby kompensację niemajątkowych następstw naruszenia zaufania poszkodowanego. Rozwiązanie takie z pewnością uznać należy za nowatorskie, a jego zaproponowanie przez autora, za kolejny przejaw nieszablonowego podejścia do pracy, która – jak już podkreślono – ma zasadniczo charakter przekrojowy, ale w pewnym stopniu utrudnia krytyczne spojrzenie na prezentowane treści.

Oceniając metodologię pracy należy rozpocząć od kwestii fundamentalnej, jaką jest przyjęta przez autora definicja tytułowego pojęcia zaufania. Rozumienie tego terminu jest kluczowe, gdyż warunkuje metodę badawczą wszelkich opisywanych instrumentów prawnych. Nie sposób bowiem opisywać wpływu określonych instytucji na ochronę zaufania w procesie zawierania umowy bez dogłębnego zrozumienia tego czym jest zaufanie, które podlega ochronie, lub innymi słowy – jakie postaci zaufania zasługują na to, żeby ustawodawca objął je szczególną protekcją.

Doniosłość tego zagadnienia dostrzeżona została wyraźnie przez autora, który naświetleniu kwestii wielopłaszczyznowego wytłumaczenia terminu zaufania poświęcił niemal połowę pracy (pierwsza wzmianka o konkretnym instrumencie prawnym służącym ochronie zaufania znajduje się dopiero na s. 94). Z całą pewnością nie można odmówić autorowi rzetelności w podejściu do ukazania rozumienia pojęcia zaufania na płaszczyźnie rozmaitych dyscyplin naukowych oraz w ujęciu różnych badaczy zjawiska. Kluczowe pozostaje zatem tylko zrekonstruowanie tej definicji zaufania, na której oparte zostały przedstawione w dalszej części pracy rozważania prawne.

Próbę odnalezienia wspomnianej definicji rozpocząć należy od przedstawienia przywołanych przez autora poglądów Guido Mölleringa, zdaniem którego zaufanie jest nie tylko „słabą formą wiedzy indukcyjnej”, ale zawiera też element „socjo-psychologicznej, quasi-religijnej wiary”, stanowiąc „pośrednik pomiędzy wiedzą a niewiedzą o człowieku”. W tym ujęciu istotą zaufania jest wzięcie niepewności, niebezpieczeństwa i niewiedzy w nawias, odsunięcie jej na bok przy podejmowaniu decyzji (s. 32).

Przywołanie w tym miejscu poglądów Mölleringa jest o tyle istotne, że autor właśnie to podejście uważa za właściwe, co jest dla czytelnika informacją cenną, gdyż pozwala na uzupełnienie przedstawionej w dalszej części definicji pojęcia zaufania, przyjętej na potrzeby pracy, a która wydaje się mieć jed-

nak pewne luki. Niezbędne więc tutaj wydaje się przywołanie przedstawionej przez autora definicji zaufania:

*W dalszych rozważaniach przyjmę takie rozumienie pojęcia zaufania, w myśl którego jest ono żywieniem oczekiwań względem przyszłego i niepewnego zachowania innej osoby lub bytu złożonego (organizacji, systemu); oczekiwań, że efekty zachowania podmiotu obdarzanego zaufaniem będą z punktu widzenia podmiotu ufającego korzystne. Zaufanie polega na przeświadczeniu, iż osoba dysponująca swobodą pozwalającą jej zawieść nasze oczekiwania jednak je spełni. Przekonanie to może być oparte na wiedzy o podmiocie obdarzanym zaufaniem, ale głównym elementem zaufania jest to, że ta wiedza nie daje pewności co do przyszłych zachowań tego podmiotu. Istnieje nadal niepewność, która jest przewyżczana przez zaufanie (s. 59).*

Analiza przywołanej definicji nasuwa kilka spostrzeżeń. Oto bowiem autor wskazuje na kognitywne czynniki kształtujące zaufanie, podkreślając jednak ich poboczny, posiłkowy charakter („może być oparte na wiedzy”). P. Machnikowski nie określa jednak wyraźnie, na czym, co do zasady, oparte jest zaufanie lub chociaż na jakich czynnikach przekonanie to również może zostać oparte. Powyższych elementów, dzięki którym możliwe byłoby uzupełnienie definicji autora, należy zatem szukać w pozostałych częściach monografii.

Połączenie definicji zaufania zaproponowanej przez P. Machnikowskiego z tą, którą sformułował G. Möllering, a która w ocenie autora jest właściwa, dostarcza ciekawych wniosków. Oto bowiem otrzymujemy wyjaśnienie terminu zaufania, które zakłada, że stan ten oparty jest nie na wiedzy, ale na „quasi-religijnej wierze”, zaś jego istotą jest „wzięcie niepewności, niebezpieczeństwa i niewiedzy w nawias, odsunięcie jej na bok przy podejmowaniu decyzji” (s. 32). Wszelkie, poczynione w dalszej części monografii, rozważania na temat roli prawa w służbie ochrony zaufania oparte zostają zatem na takim rozumieniu tego ostatniego, w myśl którego jest ono przekonaniem ugruntowanym emocjami oraz wiarą jednostki.

Wydaje się, że takie podejście może okazać się niewłaściwe. Wprawdzie poszczególne instytucje nie posługują się pojęciem zaufania, ujmując poważnie przedmiot ochrony w inny sposób, jednak obecność w przepisach je statuujących licznych klauzul generalnych sprawia, że właściwe rozumienie pojęcia zaufania może okazać się kluczowe. Z doniosłości tego faktu z pewnością zdawał sobie sprawę sam autor, uwagom dotyczącym należytego wyjaśnienia terminu zaufania poświęcił bowiem bez mała połowę swojej książki.

Analizując zagadnienie zaufania konieczne wydaje się w tym miejscu nawiązanie do konkretnych rozważań, których analiza przez pryzmat przyjętej przez autora definicji pojęcia zaufania przysparzać może pewnych trudności.



W rozdziale traktującym o czynnikach wpływających na powstanie zaufania, autor pisze:

*Nawet autorzy niepodzielający poglądu o ściśle racjonalnym charakterze zaufania, [...] podkreślają, że zaufanie nie może obejść się bez jakiegoś zasobu informacji o sytuacji, okolicznościach działania i partnerach, choćby informacje te były niezupełne i nie w pełni wiarygodne. Zaufanie „ślepe”, nieoparte na żadnej wiedzy, nawet jeżeli jest możliwe, to ma charakter patologiczny (s. 65).*

Z powyższego wynika, że autor ma świadomość, iż immanentnym składnikiem zaufania jest właśnie wiedza, ów „jakiś zasób informacji”, choćby niezupełnych, a nawet „nie w pełni wiarygodnych”. Oznacza to, że żywienie oczekiwań, które oparte są wyłącznie na czynnikach innych niż wiedza (a zatem na emocjach, wierze itp.), nie spełnia elementarnych przesłanek do tego, ażeby mogło zostać scharakteryzowane jako zaufanie. Zaproponowanej przez autora definicji tegoż pojęcia nie da się zatem w pełni pogodzić z przywołanymi wyżej rozważaniami, przez co w zakresie tym powstać może odczucie lekkiego zaburzenia spójności metodologicznej pracy.

Pod kątem analizowanego powyżej zagadnienia warto przyjrzeć się także fragmentowi rozdziału VI.I („Ochrona zaufania co do treści zobowiązania: rola drugiej strony w kształtowaniu informacyjnych podstaw decyzji o zawarciu umowy”). Wskazane wydaje się tu przywołanie całego fragmentu dotyczącego omawianej kwestii:

*Mimo to, podejmując decyzję o zawarciu umowy, strony mają jakieś wyobrażenie także co do tych treści, które nie zostały w umowie w ogóle zawarte bądź są w niej wyrażone niejasno; mają pewne oczekiwania co do przyszłych zachowań kontrahenta, które nie są mocno oparte na jednoznacznych postanowieniach umownych. Część tych oczekiwań, stanowiących kognitywne podstawy decyzji o zawarciu umowy, jest skutkiem informacji przekazanych przez drugą stronę bądź interpretacji zachowań drugiej strony, a nawet jej właściwości. W tym sensie możemy mówić, że decyzja o zawarciu umowy opiera się w jakimś stopniu na uzyskanych od kontrahenta informacjach, przy czym pojęcie „uzyskanie informacji” rozumiem w tym momencie szeroko, jako aktywne przekazanie informacji przez drugą stronę, a także powzięcie jakiegoś przekonania na podstawie obserwacji cech i zachowania drugiej strony (s. 122).*

Powyższy cytat jednoznacznie potwierdza, że autor zdaje sobie sprawę z tego, iż owo żywienie oczekiwań musi opierać się – co najmniej częściowo – na powziętych informacjach, a zatem na wiedzy. Skoro więc podjęta w zaufaniu decyzja o zawarciu umowy opiera się w jakimś stopniu na uzyskanych od kontrahenta informacjach, nie sposób zaakceptować definicji, zgodnie z którą zaufanie nie musi, lecz jedynie może być oparte na wiedzy.

Wydaje się, że w celu usunięcia powyższych zastrzeżeń pomocne mogłoby okazać się wprowadzenie do definicji przedmiotowego pojęcia sformułowań, takich jak np. zaufanie istotne oraz zaufanie *sensu largo*. Zaufanie istotne – jako podlegające ochronie prawnej – oznaczałoby takie żywienie oczekiwań wobec przyszłego i niepewnego zachowania drugiej strony, jakie byłoby udziałem modelowego uczestnika obrotu gospodarczego, znajdującego się w danych okolicznościach zewnętrznych i dysponującego daną wiedzą (istnienie pewnego zasobu informacji byłoby zatem obligatoryjną częścią składową zaufania). Każde inne żywienie oczekiwań, w tym opartych wyłącznie na emocjach czy wierze, jak również podpartych wiedzą na podstawie informacji, które zostały zinterpretowane inaczej niż zrobiłby to w danych okolicznościach modelowy uczestnik obrotu gospodarczego, stanowiłoby zaufanie *sensu largo*, które co do zasady pozostawałoby poza ochroną przewidzianą przez prawo. Co istotne, autor wprowadza pośrednio w kilku miejscach przedmiotowej książki rozróżnienie podobne do powyższego. I tak oto w rozdziale poświęconym reakcji systemu prawnego na istnienie ryzyka kontraktowania (w podrozdziale „celowość istnienia prawnych sankcji naruszenia zaufania”), autor podnosi:

*Rozstrzygnięcia wymagają dwie zasadnicze, a przy tym niezmiernie trudne i złożone kwestie. Pierwsza dotyczy tego, kiedy ochrona prawna zaufania ma mieć zastosowanie. Nie ma bowiem wątpliwości, że nie każde niespełnienie oczekiwań powinno wywoływać reakcję prawną. Druga kwestia to właściwe metody tej ochrony (s. 97).*

Ciekawych wniosków dostarcza również inny fragment („Ochrona oczekiwań co do możliwości wykonania umowy: nabycie prawa na podstawie czynności pozornej”), w którym P. Machnikowski stwierdza: „Poziom ochrony osoby działającej w zaufaniu powinien być uzależniony między innymi od wiarygodności źródła, na którym ona swoje zaufanie opiera” (s. 180). Biorąc pod uwagę powyższe fragmenty wydaje się, że w przedstawionych przez autora, a opisanych uprzednio w niniejszej recenzji, rozważaniach na temat wyjaśnienia pojęcia zaufania brakuje dostatecznego rozróżnienia analizowanego terminu. Podział pojęcia na podlegające ochronie prawnej zaufanie *sensu stricto* oraz zaufanie w szerszym rozumieniu, co do zasady pozostające poza ochroną przepisów prawa, mogłoby uczynić dalsze rozważania bardziej czytelnymi oraz pozwoliłoby oszczędzić – przynajmniej w niektórych miejscach – dodatkowych wyjaśnień dotyczących „istotności zaufania”. Rozważania te są wprawdzie niezbędne, jednak dzięki ewentualnemu wprowadzeniu klasyfikacji rodzajów zaufania pod kątem ich ochrony prawnej, mogłyby zostać uproszczone.

Powyższe wątpliwości, jak wspomniano, nie wpływają w żadnym stopniu na poprawność stawianych przez autora tez, nie można uczynić z nich zatem zarzutu *stricte* merytorycznego. Uważny czytelnik dostrzeże jednak w kilku miejscach drobne zaburzenia spójności wywołane przez niedostateczne rozwinięcie definicji kluczowego dla monografii pojęcia zaufania, stąd wskazanie powyższych uwag wydaje się zasadne.

Autor prowadzi narrację w sposób płynny i zrozumiały. Unika niepotrzebnych dywagacji w środku analizy danego wątku oraz skrupulatnie porusza sygnalizowane uprzednio we wstępie danego rozdziału zagadnienia, przez co struktura treści jest spójna. Referując kwestie na podstawie obcojęzycznych źródeł, autor wskazuje oryginalne brzmienia problematycznych terminów, przez co usuwa ryzyko błędnej wykładni językowej określonych pojęć. Bogate przypisy umożliwiają rozwinięcie poszczególnych tematów przez odesłanie do materiałów źródłowych.

Monografia P. Machnikowskiego ma w pewnym sensie charakter przełomowy. Opisuje nieujęte dotąd kompleksowo zagadnienie wzajemnej korelacji prawa i zaufania, posługując się językiem oraz dorobkiem kilku dyscyplin naukowych. Referowane instytucje prawa przedstawiane są w sposób krytyczny, co jest szczególnie cenne oraz godne pochwały z uwagi na fakt, że książka ma charakter przeglądowy i dotyka zagadnień z wielu gałęzi prawa. Monografia otwiera pole dla dalszych badań, sygnalizując wiele wartych rozwinięcia tematów powiązanych z tytułowym zagadnieniem zaufania.

Książka stanowi pracę interdyscyplinarną, dlatego jej treść zainteresować może nie tylko badaczy prawa. Co więcej, narracja prowadzona jest przystępnym językiem, który umożliwia lekturę niemal każdemu, bez względu na wykształcenie specjalistyczne. *Prawne instrumenty ochrony zaufania przy zawieraniu umów* śmiało polecić mogę każdemu, kogo w jakimkolwiek stopniu interesuje tematyka obecnych we współczesnym świecie form zaufania oraz sposobów jego ochrony. Tematyka ta jest bez wątpienia ciekawa – od zakresu ochrony zaufania przez prawo zależy wszak zaufanie społeczeństwa do prawa.