

Rozmiary recenzji nie pozwalają na krytyczne omówienie poglądów obu autorów na zagadnienia rozwoju społecznego i zmian społecznych. Uwagi krytyczne można jedynie zasygnalizować. Goodman bowiem wikła się niepotrzebnie w paleontologicznych wywodach na temat „selekcjonowanego” rozwoju lub zaniku instynktu, roli „kciuka przeciwstawnego w ewolucji biologicznej gatunku ludzkiego”, następnie – mimo próby wyodrębnienia zagadnień postępu społecznego od zmian społecznych – przywołuje i rozważa dwukrotnie te same teorie wyjaśniające (s. 61-64; 341-344) lub mylnie je odnosi (np. teorie cykliczne – do zagadnienia zmian społecznych) i wreszcie dochodzi do „odkrycia”, że właściwie „wszystko” (środowisko naturalne, kultura, struktura społeczna, ludność itd.) może i jest przyczyną zmian społecznych. A gdy czytelnik zapyta, co to jest w końcu zmiana społeczna, Goodman w słowniczku (s. 377) odpowie: „istotna zmiana we wzorach kulturowych i strukturze społecznej danego społeczeństwa, która odbija się w zachowaniach społecznych”. W ten sposób kółeczko się zamyka. Zmiany w kulturze, a więc i we wzorach kulturowych, oraz w strukturze społecznej są m.in. przyczynami zmian społecznych, a zmiany społeczne są istotnymi zmianami we wzorach kulturowych i strukturze społecznej.

Mendras, w przeciwieństwie do Goodmana, idąc tropem etnologów woli opisywać zatargi, rozstrzygnięcia, nowatorstwo, przesilenia, rutynę, rodzaje zmian społecznych i na pytanie: „czy możliwa jest teoria przemian?” zgłasza rezygnację pisząc „[...] socjolog czuje się bezbronny, słusznie się waha, czy podejmować zagadnienie, które poza wszystkim należy nie do jego dziedziny, lecz do filozofii historii” (s. 209).

Obydwie omawiane publikacje ukazują, jak wiele jest jeszcze rozbieżności i niejednoznaczności w zakresie podstawowych pojęć analizy socjologicznej.

Francis F u k u y a m a. *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Tłum. z ang. Anna i Leszek Śliwa. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN 1997 ss. 420.

W książce *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu* Francis Fukuyama wypowiada się na temat korelacji między strukturą gospodarczą, schematami organizacyjnymi i czynnikami kulturowymi. Trudno wyrokować, czy pojawienie się takiej pozycji było bardziej spowodowane modnym aktualnie tematem sprzężenia zwrotnego kultury i gospodarki, czy też jest to efekt wzrastającego znaczenia takiej tematyki z uwagi na ogólnoświatowe tendencje podkreślania wagi tych dziedzin. Niemniej jednak sam autor pisze, że „istnieją zwyczaje etyczne jak zdolność do spontanicznego łączenia się w grupy, które są istotne dla powstania określonych form organizacji społecznych i prowadzą do wyraźnych różnic w strukturze ekonomicznej” (s. 51).

Zdolność do spontanicznego łączenia się w grupy wydaje się być ciekawym wskaźnikiem pokazującym, jak wiele rodzajów więzi społecznej może występować w zależności od tego, z jaką kulturą narodową mamy do czynienia.

F. Fukuyama stara się pokazać to zróżnicowanie na przykładzie krajów azjatyckich, europejskich i Stanów Zjednoczonych. Trzeba podkreślić, że jest to bardzo interesująca analiza porównawcza. Rzuca ona nowe światło w obszar tak intensywnie przecież eksplorowany w ostatnim czasie. Dostarcza zarazem czytelnikowi okazji do głębszej refleksji na temat tego, jak bardzo znaczący jest wpływ kultury narodowej na kształt gospodarki danego kraju.

Zasadniczą tezę książki spotykamy na s. 17: „dokładna obserwacja życia gospodarczego dowodzi, że dobrobyt danego kraju i jego zdolność do rywalizacji są uwarunkowane jedną dominującą cechą kulturową: poziomem zaufania w danym społeczeństwie”. Wobec tego dalszą część refleksji, konsekwentnie, poświęca Autor na udokumentowanie swojej tezy o znaczeniu zaufania w życiu społecznym i gospodarczym. Odwołuje się przy tym do wielu przykładów. Możemy przekonać się, w jaki sposób zaufanie kształtuje zachowania społeczne krajów azjatyckich (Japonii, Chin, Korei Południowej), europejskich (Włoch, Francji, Niemiec) i Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej.

W tak ukazanym szerokim kontekście społeczno-kulturowym widzimy, że zaufanie, jako zmienna niezależna, ma bardzo duże znaczenie dla umiejętności samoorganizowania się danego społeczeństwa. Stopień zaufania decyduje wręcz o skali organizacji. Zależnie od tego, czy ufa się tylko „swoim”, czy „swoim” i „obcym”, skala organizacji zmienia się. Widzimy zatem, że w Chinach decydujące znaczenie mają więzy krwi, stąd zaufanie ogranicza się, przede wszystkim, do członków rodziny. W Japonii zaufanie nie ogranicza się tylko do członków rodziny, ale niemal swobodnie wykracza poza krąg rodziny, stąd obserwujemy żywą obecność organizacji pozafamilijnych typu pośredniego między organizacją władzy a rodziną. Stwierdza więc Autor prawidłowość, że wraz z otwieraniem się członków rodziny na obcych można zauważyć w analizowanych przez niego krajach zjawisko uaktywniania się struktur pośrednich.

Zaufanie ma również znaczenie na poziomie pracy w firmie. W tym kontekście F. Fukuyama przywołuje dychotomiczny podział stylów zarządzania. Wspomina o modelu opracowanym przez amerykańskiego inżyniera Taylora i zwanym dlatego tayloryzmem. Są to tzw. naukowe metody zarządzania, których „celem była taka organizacja miejsca pracy, w ramach której jedyną cechą wymaganą od pracownika jest posłuszeństwo. Wszystkie czynności pracownika, nawet poszczególne ruchy każdej z kończyn przy pracy na taśmie produkcyjnej, były obwarowane szczegółowymi przepisami opracowanymi przez inżynierów technologii” (s. 258). Przeciwnieństwem taylorizmu może być, zdaniem Fukuyamy, japoński sposób na zbyt wąski rynek i zbyt kapitałochłonny sposób przetrzymywania zapasów w magazynach, kryjący się pod nazwą *lean manufacturing*. Jest to taki sposób pracy, w którym pracownik obsługujący linię montażową, np. w zakładach montujących samochody Toyoty, ma pełną możliwość decydowania o jakości produktu niezależnie od tego, jaką pozycję zajmuje w strukturze organizacyjnej w czasie składania danego modelu samochodu. Umożliwia mu to specjalny mechanizm do zatrzymania linii montażowej, w który wyposażone jest każde stanowisko pracy. Oczywiście niesie to z sobą duże

ryzyko częstych przestojów. Jednakże kiedy system już funkcjonuje odpowiednio, przestoje zdarzają się bardzo rzadko. Jest to zatem system, w którym pracownik jest postrzegany podmiotowo. Ma bowiem możliwość decydowania o ostatecznych wynikach przedsiębiorstwa, w którym bierze udział w obrębie swojego stanowiska pracy.

Opisane wyżej dwa podejścia do pracownika są tylko egzemplifikacją szerszego problemu relacji między zwierzchnikiem i podwładnym. Fukuyama twierdzi, że zaufanie umożliwia jednoznaczne rozstrzygnięcie tego, jakie te relacje powinny być – oczywiście oparte na wzajemnym zaufaniu.

Uwarunkowania współczesnego kapitalizmu nie dają „jednej słusznej recepty na organizację przedsiębiorstwa”. Trudno się z tym nie zgodzić. Trzeba nawet podkreślić, że to proste stwierdzenie powinno wyznaczać horyzont myślowy tych, którzy tworzą współczesny kapitalizm w Polsce.

Zaufanie, które zajmuje kluczowe miejsce już w tytule książki, utrzymuje swoją pozycję także dalej na płaszczyźnie merytorycznej. Stanowi swego rodzaju kanon, który przywoływany jest w odmiennych kontekstach kulturowych. Zawsze jednak wpływa na jakość wniosków wyciąganych z praktyczno-teoretycznej refleksji Autora. Jak pokazuje Fukuyama, racjonalne wybory ekonomiczne i nieracjonalne zwyczaje społeczne usankcjonowane i uwarunkowane kulturowo współlistnieją obok siebie i ich obecność przenika rzeczywistość do tego stopnia, że od ich korelacji zależy charakter współczesnego kapitalizmu. W związku tym należy uznać, że podjęty przez Fukuyamę problem zaufania ma w odniesieniu do kapitału społecznego i dobrobytu rzeczywistości pierwszorzędne znaczenie. Wydaje się, że przy powierzchownej lekturze książki można nie zauważyć rangi problemu, jaki podjął F. Fukuyama. Tytuły rozdziałów mogą sugerować, że będzie to kolejna pozycja z serii poradników typu, co trzeba zrobić, aby stworzyć trwałe system organizacji społecznej w obszarze gospodarki. Tymczasem Autor pokazuje, że nie ma współcześnie jednej słusznej recepty na taką organizację społeczną. Tworzenie systemu organizacji społecznej opartego na odpowiednio zmotywowanym kapitale społecznym, czyli zasobach ludzkich, musi zakładać nieustanną troskę o zapewnienie odpowiednich warunków organizacyjnych. Istotną rolę odgrywa tu pozycja zaufania jako zmienna, która wpływa na rezultat tej troski.

W związku z tym narzuca się jako postulat, aby tworzyć kapitalizm gospodarczy oparty przede wszystkim nie na wartościach uchwytnych, materialnych, kapitalizm podporządkowany pracy nad umacnianiem siły nabywczej pieniądza (tzw. monetaryzm), ale oparty także na wartościach nieuchwytnych, niematerialnych. F. Fukuyama proponuje, aby taką wartością stało się zaufanie.

*Jacek Mianowski*