

Piotr Skudrzyk  
Uniwersytet Śląski, Katowice

## **Przyjazny nieznajomy. Esej o kulturze społecznej**

### **Przyjaźń w życiu prywatnym**

Przyjaźń jest związkiem wysoko cenionym. Unosi się nad nią aura szlachetności. Przyjaciel pomoże w trudnych chwilach – one wręcz go mobilizują do energicznego działania i poświęceń. Przyjaźń to coś więcej niż sojusz. Nie jest kalkulacją wzajemnych usług. Choć przyjaciele odnoszą wiele wzajemnych korzyści ze swojej przyjaźni, korzyści psychicznych i materialnych, gotowi są na słuzenie drugiemu również w przypadku przewidywanych strat. Gotowi są dzielić los drugiego na dobre i złe. Łączą swoje życia, nie tylko interesy.

Przyjaźń, będąc związkiem wielce szlachetnym, jednocześnie jawi się jako związek realny. Prawie każdy ma jakiegoś przyjaciela bądź przyjaciół. Przyjaciel to „swój”, ma temperament podobny, dopasowany do temperamentu swego partnera w przyjaźni. Nie dość, że ma dopasowany temperament, to jeszcze jest nastawiony na tolerowanie tego, co u przyjaciela pozostało niedopasowane – także na tolerowanie tego, co się zepsuło, na przeczekanie chwil słabości drugiego. Przyjaciel towarzyszy w codzienności i od święta. Jest „kumplem” od żartów i drobnych przysług, jest zaszczytnym gościem na ważnych osobistych uroczystościach. Przyjaciel dodaje otuchy, ale również służy krytycznymi uwagami, których możemy nie usłyszeć od obcych, bo są zajęci swoimi sprawami, bo być może obawiają się naszej reakcji. Realizm, skuteczność, praktyczność, swojskość ze swojej istoty skłonne są popadać

w sprzeczność ze szlachetnością i wysokimi wartościami. Przyjaźń jawi się jako dobrze skomponowany amalgamat tych trudnych do zespolenia składników. Jest zajęciem optymalnej pozycji między aksjologicznymi wyżynami a fundamentem życiowych realiów.

### Przyjaźń w życiu społecznym

Przyjaźń jest uznawana za piękne i realne zjawisko życia prywatnego. Hasło przyjaźni pojawia się również w życiu społecznym. Mówi się o zaprzyjaźnionych miastach, regionach, o przyjaznej postawie kierownictwa firm wobec pracowników, o przyjaznej postawie firm wobec społeczności lokalnych, o wspieraniu przez firmy kultury i edukacji. Również w polityce pojawiają się zwroty: *zaprzyjaźnione narody*, *zaprzyjaźnione państwa*, *przyjaźń między głowami państw*. Jednakże w życiu społecznym słowo *przyjaźń* traktuje się metaforycznie. Cechy pojawiające się w prywatnej przyjaźni są tu jakimś wzorcem, kierunkiem inspiracji. Relacje społeczne i polityczne nie są aż tak zażyłe, żeby w pełni można było nazwać je przyjaźnią. Jednakże stosuje się ten termin jako wyraz woli ocieplenia relacji.

W życiu społecznym częściej niż rzeczowniki *przyjaźń* i *przyjaciel* funkcjonuje przymiotnik *przyjazny*. Faktycznie, dotychczas wymieniałem głównie przymiotniki. Możemy tu jeszcze wspomnieć, że w życiu społecznym mówi się o technologiach *przyjaznych dla środowiska*, o rozwiązaniach technicznych *przyjaznych dla użytkowników*, o organizacji, instytucji i atmosferze w nich panującej jako *przyjaznej dla klientów*. Są urzędy *przyjazne dla petentów*, szkoły *przyjazne dla uczniów*, kursy kształcące, *przyjazne dla uczących się*. Przymiotnik *przyjazny* sugeruje jednostronność postawy: coś jest przyjazne dla kogoś, ten ktoś nie musi się odwzajemniać. Choć szkoda. Odbiorca *przyjaznych usług* – użytkownik technologii, klient instytucji, obywatel, uczeń czy kursant – nie powinien być traktowany jak „święta krowa”, której należą się szacunek i troska, a ona sama nie jest zobowiązana do wdzięczności w uczuciach ani działaniach. Przyjaźń jest relacją dwustronną i bledsze odbicie tej relacji w życiu społecznym powinno zawierać także cechę wzajemności. Mimo to, hasło przyjaźni w życiu społecznym nie jest hasłem pustym, nie jest tylko chwytem marketingowym. Idzie za nim postawa, która zasługuje na kojarzenie z przyjaźnią. Nazwę to *przyjaznością*, to znaczy szanowaniem i sympatią wobec drugiego, gotowością do choćby w niewielkim stopniu podporządkowania własnego postępowania potrzebom drugiej strony. Ta postawa wobec drugiego jest jednocześnie zanurzona w ja-

kimś uznawanym świecie obiektywnych wartości: liczy się nie tylko mój interes, nie tylko interes drugiej osoby czy jakiegoś podmiotu grupowego, ale również zasady, które są ponad nami, którym i ja, i druga strona musimy się podporządkować.

Pojęciu „przyjazności” w życiu społecznym bliskie jest pojęcie „zaufania”. To pojęcie częściej pojawia się w literaturze społecznej. Zachodni intelektualisci pojęcie „przyjazności w życiu społecznym” zapewne odbierają jako tchnące staroświeckim sentymentalizmem. „Zaufanie” jest bardziej ograniczonym pojęciem, ma mniejszy „rozmach moralny”. Żywić do kogoś zaufanie, to zdecydowanie mniej niż brać na siebie przyjacielskie zobowiązania. Przez to pojęcie zaufania jest bardziej wykorzystywane we współczesnych naukach społecznych, które nie mają większych ambicji nabrania „moralnego rozmachu”. Niemniej pisanie o zaufaniu to jakiś krok w kierunku, w którym gdzieś dalej znajduje się pojęcie „przyjaźni”.

O zaufaniu w życiu gospodarczym napisała książkę sama gwiazda światowej myśli społecznej – Francis Fukuyama. Wydziela on jako równoważną z potrzebami materialnymi potrzebę uznania. Potrzebę uznania czytelnik naturalnie chce klasyfikować jako czynnik wyższy, moralny, duchowy. Nie tylko pieniądz się liczy. Zdaje się to potwierdzać Fukuyama, pisząc: „Przedsiębiorcy, którzy budują swoje miliardowe korporacje, nie czynią tak dlatego, żeby mieć dużo pieniędzy i je wydawać, lecz dlatego, by doceniono ich talent i zdolności organizacyjne”<sup>1</sup>. Fukuyama zwraca uwagę nie tylko na wartość uznania samego w sobie, ale również na jego pozytywny wpływ na czynnik niższy, czyli na zaspokajanie potrzeb materialnych. Przedsiębiorstwa, które są czymś więcej niż organizacjami do wytwarzania dóbr materialnych, są wydajniejsze w tym wytwarzaniu. Dowodzi tego charakter przodujących firm na świecie oraz małych firm rodzinnych. O charakterze tych firm Fukuyama pisze: „Jednostka pracująca dla Motoroli, Toyoty, Siemens lub nawet w małym rodzinnym biznesie, czuje się częścią moralnej struktury”<sup>2</sup>. Dalej zauważa, że społeczeństwa o wysokim stopniu wzajemnego zaufania, czyli o dużym kapitale społecznym, mają lżejsze i efektywniejsze państwo, bardziej wydajną gospodarkę, bo szlachetniejszą konkurencyjność. Sprzężenie idei moralnej z materialną efektywnością wydaje mi się rzeczą bardzo pożądaną: wyższej kulturze nadaje witalną moc, materialnej mocy nadaje wyższy kulturowy sens.

<sup>1</sup> F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, tłum. A. i L. Śliwa, Warszawa–Wrocław 1997 (wyd. org. 1995), s. 401.

<sup>2</sup> Tamże, s. 402.

Jednakże lektura Fukuyamy daje mi bardzo ograniczone wsparcie w promowaniu moralnego wątku w problematyce społecznej. Pojęcie „uznania” rozumiem jako ‘posiadanie czyjejś wysokiej oceny na skutek własnych autentycznych zalet’. Posiadanie czyjś uznania oznacza moralne zasługiwanie na to uznanie. Taka jest istota tego pojęcia. Posiadanie uznania niezasłużonego jest patologią. Tymczasem Fukuyama nie pisze o moralnym zdobywaniu uznania, ale, inspirując się Heglem, pisze o „walce o uznanie”. Użyte w mojej relacji polskie wyrażenia *zdobywanie* i *walka* są bliskoznaczne, choć w tych kontekstach „dalekoznaczne”. „Zdobywanie uznania” jest pozyskiwaniem sobie serca drugiego człowieka i zasługiwanie na to. „Walka o uznanie” u Fukuyamy ma bardziej charakter egoistycznej walki przeciw drugiemu. Bardziej jest to walka o dominację psychiczną, prestiż, uznanie swojej siły, niekoniecznie moralnej. Ostatni rozdział książki o zaufaniu jako drodze do dobrobytu amerykański politolog tytułuje *Uduchowienie gospodarki*. „Uduchowienie gospodarki”, wyjaśnia Fukuyama, to transmisja arystokratycznego ducha walki zbrojnej o pozycję księstwa na pole walki ekonomicznej o pozycję firmy. „Uduchowieni przedsiębiorcy” chcą się nasycić również dumą, nie tylko pieniędzmi<sup>3</sup>. Takie „uduchowienie” ma niewiele wspólnego z duchowością rozumianą jako podporządkowanie się człowieka uznawanemu jakiemuś wyższemu porządkowi moralnemu. Ale dobre i to niewiele. Zawsze to lepiej, jeśli w biznesie miałyby panować taka „duchowość”, a nie bezczelne i bezpardonowe robienie pieniędzy. Fukuyama już taką postawę nazywa „uduchowieniem”. Mało ambitne moralnie zachodnie społeczeństwo liberalne nie obrałoby sobie za gwiazdę myśli społecznej autora moralnie bardziej ambitnego.

Nie znajdziemy innego ducha u większości wpływowych zachodnich politologów. Profesor New York University Russell Hardin swoją książkę o zaufaniu rozpoczyna w sposób obiecujący. Impulsem jest podzielane przez niego zgodne rozpoznanie wielu badaczy, że „od ponad dziesięciu lat (tekst ukazał się w 2006 r.) w krajach, w których ustrój demokratyczny najlepiej się rozwinął, takich jak Kanada, Szwecja, Wielka Brytania czy Stany Zjednoczone, zaufanie maleje”<sup>4</sup>. Odwołuje się do porównań obecnego stanu rzeczy z moralnie imponującą kulturą „pokolenia obywatelskiego”, które dorastało w najcięższych czasach Wielkiego Kryzysu lat dwudziestych i II Wojny Światowej. Czytelnik spodziewa się, że autor poprowadzi go w rejony głębszej kultury obywatelskiej,

---

<sup>3</sup> Tamże, s. 401.

<sup>4</sup> R. Hardin, *Zaufanie*, tłum. A. Gruba, Warszawa 2009 (wyd. org. 2006), s. 8.

charakteryzującej się jakąś moralną głębią, spodziewa się, że rozważania autora będą zawierać istotny ładunek pociągającej emocji.

Nic z tego. Nowojorski politolog nie wychynął poza liberalny model kultury obywatelskiej jako harmonii egoizmów. „Tylko koncepcja zaufania jako zawierania się korzyści wyjaśnia wiele zjawisk zaufania i wiarygodności”<sup>5</sup> – pisze Hardin. Oznacza to, że ta koncepcja jest najlepsza, najbliższa rzeczywistości społecznej. Co mówi to zgrabne, konkretne, naukowo brzmiące określenie „zaufanie jako zawieranie się korzyści”? Otóż to, że drugą osobę darzymy zaufaniem, kiedy – jak pisze nowojorski politolog – „interesy tej osoby zawierają się w naszych”<sup>6</sup>. Czyli – obdarzamy zaufaniem osobę, która działając nawet w skrajnie egoistyczny sposób dla siebie, automatycznie, chcąc nie chcąc, działa na naszą korzyść; bo to, co leży w jej interesie, akurat zawiera się też w naszym interesie.

Logika tej teorii jest nie do podważenia, jak to, że część zawiera się w całości! Dzięki tej teorii uświadamiam sobie, że rząd Stanów Zjednoczonych na pewnym polu największym zaufaniem może darzyć rząd... Iranu. Antyamerykański kurs Iranu przecież w pewnym aspekcie służy interesom rządu amerykańskiego: wpływa dyscyplinująco i konsolidująco na amerykańskich obywateli i administrację. Waszyngton może głęboko „ufać”, że Iran w najbliższym czasie utrzyma swój antyamerykański kurs. Na wspomnianym polu będzie się to zawierać w interesie rządu amerykańskiego. Piękna teoria zaufania, godna współczesnej myśli liberalnej i zachodniego akademizmu! Oczywiście, mój przykład jest złośliwy. Russell Hardin, eksponując rozumienie zaufania jako zawierania się korzyści, zasadnie eksponuje pewną naturalną prawdę. Prawdę, że zaufanie potrzebuje harmonijnego gruntu, jakim jest zgodność interesów stron. Ale skupienie się wyłącznie na zgodności interesów redukuje pojęcie zaufania do pojęcia kalkulacji. W terminie *zaufanie* chodzi o coś więcej. To coś więcej było zawarte w żalu amerykańskiego politologa, że zaufanie społeczne na Zachodzie ciągle maleje. Choć w swych dalszych wywodach politolog to coś szybko zgubił. To coś więcej niż kalkulacja, to przekonanie, że ludzie godni zaufania nie oszukają nas nawet wtedy, kiedy oszustwo nigdy by nie zostało wykryte, a nawet w pewnych sytuacjach mogą działać na naszą rzecz nawet wbrew własnemu interesowi. W „poetyce małego racjonalizmu naukowego” Hardina, że tak to nazwę, brzmiałoby to: ludzie godni zaufania uszanują nasz interes nawet

---

<sup>5</sup> Tamże, s. 98.

<sup>6</sup> Tamże, s. 27.

wtedy, kiedy „ich interes nie będzie zawierał się w naszym”. Wtedy tylko można mówić o zaufaniu. To jest, jak sądzę, istota tego słowa, wyciągniętego do rozważań akademickich z języka potocznego, języka życia.

Nie wszyscy wzięci intelektualisci akademicy za pewniejszy grunt uznają zimny racjonalizm. Już sam tytuł pracy Roberta Putnama – *Samotna gra w kręgle* – zapowiada śmiałość akademickiego intelektualisty mówienia językiem życia. Praca dotyczy problemu wspólnotowości: żeby w kręgle nie grać samotnie. Podejście Putnama dalece wznosi się ponad kostyczny szkielet egoistyczno-indywidualistycznego racjonalizmu liberalnego. Amerykański autor akcentuje znaczenie wyższej kultury moralno-religijnej<sup>7</sup>. Przyjętemu tu przeze mnie pojęciu „przyjazności w życiu społecznym” najbliższe jest u Putnama pojęcie „zaufania rozproszonego” (*thin trust*). Jest to zaufanie „do »uogólnionego innego«, takiego jak nowy znajomy z kawiarni”<sup>8</sup> – wyjaśnia politolog. Sam termin „zaufanie rozproszone” nie jest tu najszcześniejszy. Chyba lepszy byłby termin „zaufanie do nieznanego”. Widocznie i Putnam miejscowo ulega chłodowi akademickiego żargonu, który, jak sądzę, jest wyrazem lekliwości środowiska.

Na szczęście ulega tylko miejscowo. Przyczyny słabnięcia owego zaufania rozproszonego w społeczeństwie amerykańskim opisuje już w atmosferze bliższej ciepłu i wartości życia. Píše o „wytartej materii społecznej”<sup>9</sup>. To sugestywne określenie znajduje plastyczny wyraz w podsumowaniu książki, gdzie posługuje się pojęciem „kapitału społecznego”, które możemy traktować jako charakteryzujące jakość „materii społecznej”:

Oslabiony kapitał społeczny – pisze Putnam, a my możemy czytać „wytarta materia społeczna” – przejawia się w rzeczach, które znikły niemal nie zauważone – sąsiedzkie przyjęcia i spotkania, bezrefleksyjna uprzejmość wobec obcych, wspólne dążenie do dobra publicznego raczej niż samotne poszukiwanie dóbr prywatnych<sup>10</sup>.

Kontynuację tego wątku znajduję w poświęconej zaufaniu pracy naszego wybitnego socjologa, Piotra Sztompki. Praca ta jest napisana czytelnym językiem i w dobrym duchu. Putnamowski wątek znaczenia sąsiedzkich przyjęć u Sztompki znajduje uogólniające sformułowanie:

---

<sup>7</sup> R. Putnam, *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, tłum. P. Sadura i S. Szymański, Warszawa 2008 (wyd. org. 2000), s. 665.

<sup>8</sup> Tamże, s. 230.

<sup>9</sup> Tamże.

<sup>10</sup> Tamże, s. 654.

„Między sferą najbardziej przelotnych kontaktów w mikroskali a sferą najbardziej trwałych i złożonych systemów w makroskali występuje ciągłość”<sup>11</sup>.

Zwrócenie uwagi na ową ciągłość uważam za rzecz niezwykle cenną dla kultury życia społecznego i dla kultury życia prywatnego. Obie sfery zyskują na cierpliwym i życzliwym otwarciu się jednej sfery życia na drugą. Życie społeczne zyskuje bardziej „ludzkie” oblicze, więcej w nim będzie ciepła i dobrych kontaktów między ludźmi, mniej wyzysku i załamania. Zachowywać się „prywatnie” w życiu społecznym, znaczy ‘mieć odwagę zachowywać się autentycznie, szczerze, swobodnie’. To również znaczy ‘przenosić prywatne doświadczenia, w tym doświadczenie przyjaźni, do życia społecznego’.

W duchu tak rozumianej więzi między życiem prywatnym a społecznym rozumiem deklarację profesora Sztompki dotyczącą sposobu opisywania życia społecznego przez socjologa. Profesor pisze:

Po długim okresie dominacji „twardego”, instrumentalnego obrazu więzi społecznych opartych na interesie i kalkulacji, relacji opartych na względach finansowych, na indywidualistycznej, egoistycznej racjonalności jesteśmy świadkami ponownego odkrycia drugiego oblicza społeczeństwa: obszaru „miękkich” więzi moralnych<sup>12</sup>.

Jednakże to „moralnie odważne” podejście po parudziesięciu stronach książki załamuje się. Kiedy Sztompka przechodzi do definiowania pojęcia „zaufania”, „miękkie więzi moralne” całkowicie znikają z pola zainteresowania autora. „Zaufanie jest zakładem podejmowanym na temat niepewnych, przyszłych działań innych ludzi”<sup>13</sup> – pisze krakowski socjolog. Dalej wyjaśnia, że postawę zaufania od postawy przekonania co do przebiegu przyszłych zdarzeń różni tylko kwestia podejmowania działania: przekonanie to tylko pogląd, „zaufanie to przekonanie plus oparte na nim działanie”<sup>14</sup>.

Zaufanie to zakład – cóż za zimna, kalkulacyjna i amoralna definicja! W ramach takiego rozumienia zaufania Sztompka podaje przykłady: zaufanie do wybranej kobiety, że będzie dobrą żoną i matką; do techników i pilotów Lufthansy, że lot będzie bezpieczny; do sądu, że wyda sprawiedliwy wyrok. We wszystkich tych przykładach człowiek podchodzi w sposób, który według Sztompki najlepiej ma opisywać

<sup>11</sup> P. Sztompka, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Kraków 2007, s. 21.

<sup>12</sup> Tamże, s. 35.

<sup>13</sup> Tamże, s. 69–70.

<sup>14</sup> Tamże, s. 71.

pojęcie „zakładu”, czyli hazardu, gry, kalkulacji (od którego to pojęcia wcześniej deklarował odejście). Oznacza to, że mężczyzna decydujący się związać swoje życie z daną kobietą kalkuluje jej cechy i stawia jak na konia na wyścigach, natomiast nie rozpatruje moralnej siły i stabilności swej przyszłej partnerki. Zaufanie jako zakład oznacza, że pasażer decydujący się na lot samolotem Lufthansy kalkuluje panujące tam interesy, natomiast nie posługuje się moralnym pojęciem zawodowej rzetelności. W odniesieniu do następnego przykładu, zaufanie jako zakład oznacza, że porządny obywatel nie oczekuje od sędziego żadnych ponadprzeciętnych kwalifikacji moralnych. W każdym z tych przykładów zachowanie człowieka ma być tylko zakładem, grą, kalkulacyjnym rozpoznaniem tendencji i interesów. Trudno tu oprzeć się wrażeniu, że polski socjolog w momencie definiowania pojęcia „zaufania” traci swego ducha i automatycznie podąża torami niektórych tuzów zachodniej myśli społecznej.

Ponadto, rozróżnienie „zaufania” od „przekonania” w ten sposób, że pierwsze wiąże się z działaniem, a drugie nie, po prostu jest logicznie błędne. Człowiek może być o czymś przekonany i w konsekwencji tego podjąć określone działanie, a jednak nazwanie jego postawy zaufaniem będzie nieadekwatne, a nawet śmieszne. Wyobraźmy sobie, że ktoś jest przekonany, że planowane przez niego przestępstwo nie będzie wykryte i w konsekwencji decyduje się na dokonanie owego przestępstwa. W myśl definicji Sztompki powinniśmy powiedzieć, że ten człowiek „miał zaufanie”, że przestępstwo nie zostanie wykryte. Jeszcze śmieszniej będzie powiedzieć, że „miał zaufanie do policji, że nie wykryje jego przestępstwa”. Na tym ma polegać zaufanie obywatela do policji?! Wysoce intelektualny styl akademickiej humanistyki często prowadzi do niskich dziwaczności. Niestety, zdarza się to, nawet tak wartościowym postaciom jak profesor Sztompka. Mam nadzieję, że nie popełniłem błędu w swojej analizie i że miałem podstawy do sformułowania powyższej uwagi.

### Ciągłe spektrum wspólnot

Zastanówmy się nad znaczeniem elementów „przyjacielskich” w życiu społecznym, czyli zaufania, uznania, chęci nawiązania kontaktów i współpracy. Rozpatrzmy ich proporcję w stosunku do elementów „nieprzyjacielskich”, czyli wzajemnych niechęci, poczucia zagrożenia, konkurencji, walki. Dominuje pogląd, że życie społeczne to przede wszystkim ścieranie się interesów. Motorem działania wszelkich podmiotów – pojedynczych ludzi, pojedynczych instytucji, pojedynczych



klas społecznych, pojedynczych narodów i państw, pojedynczych kręgów kulturowych – ma być właśnie ich własny interes i walka o jego realizację. Zgódźmy się, że ten element zawsze występuje we wszelkich relacjach międzyludzkich. Jednak nie poddając się temu stereotypowi, rozważmy, w jakim to faktycznie stopniu własny interes i walka są motorem działań społecznych, a w jakim stopniu motorem tym jest potęga współpracy, urok innych ludzi i masywny grunt wspólnego dobra.

Termin „wspólnota” zwykle używany jest dla zbiorowości połączonych więzami zgodności zapatrywań, tożsamości celów i interesów. Jednakże w celu sformułowania spójnej teorii, obejmującej wszystkie możliwe przypadki, posłużę się terminem „wspólnota” w szerszym znaczeniu. Dokładniej – będzie to możliwie najszersze znaczenie. W moich rozważaniach termin ten będzie obejmował ludzi zespolonych zupełnie dowolnymi relacjami, przyjacielskimi czy nieprzyjacielskimi, zamierzonymi czy niezamierzonymi, w dowolnych proporcjach, byleby tylko ludzie ci byli ze sobą czymś powiązani. Więzy te można posegregować według powyższych dwóch niezależnych od siebie osi: osi między relacjami przyjaznymi a nieprzyjaznymi oraz osi między relacjami celowo budowanymi a relacjami, które oplątują ludzi skutkiem zrzędzenia losu. Niewątpliwie relacje przyjazne są głównie relacjami celowo budowanymi. Jednakże los też ma swój udział w ich zainicjowaniu, podtrzymywaniu i rozwoju. Na przykład: doświadczenie solidarności w czasie powodzi może odbudować rozpadającą się sąsiedzką przyjaźń albo zaufanie do władz lokalnych. Z relacjami nieprzyjaznymi jest odwrotnie. Głównie są one niechcianym dopustem losu. Jednakże świadoma wola nieraz też ma tu swój znaczący udział. Nieraz określone środowiska wręcz szukają sobie wroga i z pasją pielęgnują nienawiść do niego – jest to sposób na budowanie własnej wewnętrznej prężności.

Jako podstawowy typ więzi łączących ludzi w zbiorowości wyróżniam więzi losu. Los – to znaczy przypadłości życia, sytuacje wpływające z logiki zewnętrznej Rzeczywistości. Sytuacje te mogą być odzwierciedleniem Rzeczywistości na działania członków wspólnoty bądź mogą pojawiać się zupełnie niezależnie od tych działań, na zasadzie ślepego trafu. Przydarzają się tak zwłaszcza jakiegoś przyrodnicze kataklizmy. Będąc niezamierzonymi, przypadłości losu mogą być niekorzystne, jak i korzystne. Najbardziej wyrazistym przykładem wspólnoty losu, gdzie wiążące ludzi relacje nie są dziełem ich woli, lecz dziełem losu wbrew ich woli, jest zbiorowość więzienna – zbiorowość więźniów i strażników. Więźniowie nie chcą być w więzieniu, ale także wielu strażników wykonuje ten za-

wód tylko z przymusu ekonomicznego. Nie chcą być razem... ale są. Podobną strukturę objawia kłócące się małżeństwo – kolejny klarowny przykład wspólnoty losu. Inne tego typu przykłady to wszelkie grupy będące ze sobą w bojowym zwarciu: dwie armie, dwie konkurencyjne firmy, dwie ostro rywalizujące ze sobą partie polityczne. Te grupy ludzi łączy ze sobą tylko walka.

Spoiwo losu jest najbardziej podstawowym spoiwem występującym we wszelkiego rodzaju zbiorowościach, tych połączonych walką, jak i tych połączonych więzami pozytywnymi. Wiadomo, że żaden człowiek, żadna wspólnota nie panuje całkowicie nad swoim losem. Wspólne bytowanie zawsze wytwarza autonomiczne powiązania losu. Wspólne życie, nawet zamierzone i udane, przynosi nieoczekiwane sytuacje, wywołujące nieoczekiwane zachowania u nas samych, jak i u naszych towarzyszy. Nawet między najbliższymi sobie ludźmi cały czas obecne są choćby śladowe elementy obcości i walki. Nawet starannie dobierając sobie towarzyszy, w darze losu otrzymujemy również te ich cechy, które nie całkiem nam odpowiadają. Los często przynosi wydarzenia dramatycznie sprzeczne z wolą i charakterem dotychczasowych działań. Jednakże nie tylko takie. Los przynosi ludziom również sytuacje dla nich korzystne, jak zaskakujące wybawienia z kłopotów, i nieoczekiwane odsłania wspianiałe perspektywy.

Więzi losu obecne są we wszystkich typach wspólnot. Oczywiście, proporcje między tym, co jest zrzędzeniem losu, a tym, co jest świadomym zamiarem, są znacznie zróżnicowane w różnego rodzaju wspólnotach. Wszędzie relacje są mieszaniną związków różnego typu, o charakterze danej zbiorowości decydują proporcje tej mieszaniny. Na przymusowy pobyt skazanych w więzieniu nakładają się ich świadome decyzje dotyczące stylu tego pobytu. Na przykład: więźniowie mogą przyjąć postawę buntowniczą lub nastawić się na interesowną kolaborację z więziennymi władzami. Ta zależna od ich woli decyzja istotnie będzie wpływać na klimat ich pobytu w więzieniu, pobytu całkowicie niezależnego od ich woli, dokładnie – wbrew ich woli. Jednakże tu relacje niezamierzone zdecydowanie przytłaczają swym znaczeniem relacje zamierzone.

### **„Przyjaźń z wrogiem”**

Mieszanina relacji dotyczy również osi przyjaźń–wrogość. Była mowa o elementach obcości i walki między kochającymi się małżonkami. Także odwrotnie – w sytuacjach sporu, konkurencji, walki zawsze

obecne są również jakieś więzi pozytywne, które nie ulegają rozerwaniu. Zabawną ilustrację tego znalazłem w rosyjskiej kreskówce *Wilk i zając*. Wilk otrzymał płytę gramofonową z gorącym tangiem, zapragnął z kimś zatańczyć, porwał w tany przechodzącego obok Zająca. Zanim czar prysł, upojny taniec trwał przez chwilę. Nawet Wilk i Zając mogą się przez moment przyjaźnić. Ale powróćmy do bajki zwanej poważnym życiem. Walka konkurencyjna na rynku czy walka polityczna też nie naruszają pewnych więzi pozytywnych: konkurujący ze sobą biznesmeni czy zwalczający się politycy na ogół nie mordują się wzajemnie. Nawet we „wspólnotach” walki na śmierć i życie też występują choćby wątłe nici relacji pozytywnych. Walczące strony mogą wzajemnie doceniać i szanować bojowego ducha i hart drugiej strony. Mogą w śmiertelnym przeciwniku gdzieś w głębi szanować człowieka. Wyraźnie uzewnętrznia się to, gdy walka zostaje rozstrzygnięta. Mówi o tym na przykład popularne powiedzenie „Leżącego się nie kopie!”. Popularność tego powiedzenia oznacza również jego siłę. Kto nie stosowałby się do niego, uległby hańbiącemu napiętnowaniu. Zgodnie z tym powiedzeniem wzięci do niewoli jeńcy traktowani są w sposób humanitarny. Podobną treść niesie rada: „Kiedy kogoś nie możesz pokonać, zaprzyjaźnij się z nim”. Mówi ona, że wróg gdzieś bardzo głęboko nigdy nie przestaje być bratnim człowiekiem. Tylko potrzebny jest jakiś wielki nacisk Rzeczywistości, abyśmy naszą świadomością zeszli do tej głębi i odnaleźli możliwość przyjaźni lub przynajmniej pozytywnej koegzystencji. Wiele sojuszów zostało zawiązanych w wyniku nacisku konieczności; niektóre osiągnęły trwalszą i głębszą postać.

Hasło „przyjaźni z wrogiem”, które tu formułuję, nasuwa skojarzenie z chrześcijańskim „Miłuj nieprzyjaciół swoich!”. Realizacja tych haseł wymaga albo wielkiego nacisku okoliczności, albo wielkiej kultury osobistej i środowiskowej, kultury o wymiarach religijnych. Jeżeli żaden z tych czynników nie występuje, to proces godzenia się zwaśnionych stron i tak następuje, tyle że wolniej. Wiele podbitych ludów pod wpływem wymagań codzienności w końcu zasymilowało się ze swymi najeźdźcami. Jak pokazuje historia, po krwawych i okrutnych wojnach rany zablizniały się i odbudowywały się pokojowe stosunki. Ludzka więź gatunkowa nigdy całkowicie nie rozrywa się. To zjawisko jest częścią szerszego zjawiska: nigdy całkowicie nie rozrywa się ludzka więź z wszystkimi pozostałymi bytami Rzeczywistości. Zabicie lub skrzywdzenie zwierzęcia wywołuje odruch żalu i wyrzutu sumienia. Nawet kiedy to zwierzę było groźnym agresorem. Taki sam odruch,

choć o mniejszej intensywności, wywołuje zniszczenie rośliny, a nawet zniszczenie krajobrazu. Jeżeli człowiek pozbawiony jest choćby śladu tych uczuć, to znaczy, że jego psychika jest wynaturzona. Wynaturzona – znaczy obca Naturze, obca Rzeczywistości, obca istnieniu, bliska szaleństwu i samounicestwieniu. Człowiek, który nie szanuje innych, nie szanuje otaczającej Rzeczywistości, w istocie nie szanuje samego siebie. Przecież to, co niszczy w innych, jest tym samym, co ceni w sobie samym. Inni nie tylko są z tej samej gliny, co on, ale są wodą i powietrzem, bez których on nie istnieje i tym bardziej nie rozwija się.

### **Na drodze do przyjaźni z nieznanym**

Warto uświadamiać sobie ową „przyjaźń z wrogiem”. Po tej lekcji znacznie łatwiej i skuteczniej będzie uświadamiać sobie możliwość przyjaźni z nieznanym. Ogólnie rzecz biorąc, w naszej polskiej kulturze nieznanymi traktowany jest przede wszystkim jako człowiek nam obojętny, w drugiej kolejności jako potencjalny wróg, gdzieś na dalszym, dalszym planie jako potencjalny przyjaciel. Przyjaźń w naszej kulturze jak jest wysoko ceniona, tak uważana jest za zjawisko rzadko zdarzające się. Każdy może mieć przyjaciela, ale jednego albo dwóch, czy trzech – nie znajdzie się więcej ludzi, którzy mogliby tak blisko i serdecznie towarzyszyć. Ta nieufność, kiedy wchodzimy w obszar życia ekonomicznego i politycznego, potęguje się. W tych obszarach nieznanymi postrzegani są przede wszystkim jako wielce prawdopodobny wróg; wręcz kanonem bezpieczeństwa jest z góry tak go traktować. A więc mamy sytuację następującą: inna firma w branży to z natury rzeczy śmiertelnie niebezpieczny konkurent; klient to przeciwnik, który albo będzie wyłudzał usługę po zaniżonej cenie, albo pójdzie do wrogiej konkurencji; producent i handlowiec dla klienta to „krwiopijcy”; politycy z różnych partii wzajemnie traktują się jako już nieszczęście dla narodu, a zagrożenie nieszczęściem jeszcze większym; naród traktuje polityków przeważnie jako pozbawionych honoru karierowiczów, w rzadszych wypadkach jako pozbawionych mocy sprawczej naiwnych idealistów; politycy traktują naród jako masę ignorantów politycznych o nieznaczących nastrojach, której chwilne poparcie wciąż przechwytywa swoimi nieuczciwymi zabiegami opozycja (w tej sytuacji politykom tylko pozostaje przechwytywać to poparcie zabiegami równie nieuczciwymi). Obraz ten jawi się jak karykatura – karykaturą jednak nie jest.

Jeżeli nieznanymi jakoś uśmierzy obawy Polaka, może zasłużyć sobie na potraktowanie go jako potencjalnego interesownego sojusznika.

Dopiero gdzieś na dalszym, mglistym planie, gdzie ledwo się dostrzeżę, czy w ogóle coś jest, majaczy możliwość, że spotkany nieznajomy człowiek to być może mój przyszły przyjaciel. Perspektywa ta dotyczy także instytucji, w odniesieniu do właściwej dla nich postaci przyjazności. Przyjazne relacje mogą zaistnieć między firmami, instytucjami, ugrupowaniami politycznymi, a także między pojedynczymi ludźmi a instytucjami. Konstytutywnym składnikiem tych relacji jest wzajemna gotowość niesienia sobie pomocy i oczekiwanie tego od drugiej strony. W relacji jednostka – instytucja tą pomocą jednostki dla instytucji może być zachowanie lojalności. Niesienie pomocy zakłada gotowość działania na rzecz drugiej strony, nawet w sytuacji, kiedy to jest w jakimś stopniu sprzeczne z interesem własnym. Ta perspektywa w Polsce jednak jest uważana za praktycznie niewiarygodną, choć teoretycznie możliwą.

Dominacja pojęcia „interes własny” w kulturze biznesowej i politycznej Zachodu jest absolutna. Dominacja ta ma sankcję teoretyczną w postaci liberalizmu. Ma sankcję praktyczną w postaci przyzwyczajenia ludzi do tego typu zachowań. W konsekwencji ma także sankcję moralną: skoro taka jest natura rzeczy, to nie ma w tym żadnej naszej winy. Kiedy początkiem i końcem myślenia człowieka jest jego osoba, to jego otoczenie społeczne pozostaje poza granicą tego, co dla niego swoje i bliskie – jest czymś obcym. Obce to nieznanne – należy spodziewać się, że niesprzyjające, a nawet nieprzyjacielskie.

Jednocześnie w zachodnim biznesie i zachodniej polityce funkcjonują motywy o radykalnie innym klimacie. W handlu funkcjonuje hasło „klient nasz pan”, w produkcji i usługach motyw solidności i rzetelności, pojawiło się bowiem sformułowanie „misja społeczna firmy”, pojawiły się idee firmy przyjaznej dla klientów, przyjaznej atmosfery w firmie, produkcji i produktów przyjaznych dla środowiska. W polityce obecne są motywy służebności władzy wobec obywateli, moralnej godności władzy, odpowiedzialności za los społeczeństwa. Motywy te jakby pochodzą z zupełnie innej opowieści opowiadanej przez zupełnie innych ludzi. Tymczasem jest to ta sama opowieść o tych samych wydarzeniach opowiadana przez tych samych ludzi. Te dwie opowieści mogą być traktowane jako wzajemnie wykluczające się opowiadania społeczeństwa o rozdwojonej świadomości. Ja traktuję je jako opowiadania społeczeństwa faktycznie o rozdwojonej świadomości, ale opowiadania niewykluczające się. Tylko trzeba te opowiadania umiejętnie i we właściwej proporcji połączyć ze sobą.

## Wysoka kultura społeczna

Wysoka kultura to obcowanie z wysokimi wartościami, to kultura szacunku. Wysokość oznacza hierarchiczność. Zdrowa hierarchiczność jest odgórnym, ale konstruktywnym, przyjaznym i opiekuńczym stosunkiem wyższego do niższego. Wyższe traktuje niższe jako niezbędną swą podstawę, swą przeszłość na drodze rozwoju, jako punkt wyjścia do wspinaczki w górę. Tak rodzic traktuje dziecko, a nauczyciel ucznia. Niższe uznaje autorytet wyższego i podziwia go, czerpie siłę z jego obecności i przykładu. Zdrowa hierarchiczność jest otwarta na pluralizm: uznaje, że równorzędne może mieć wiele różnych postaci, a niższe ma określony zakres autonomii. Zdrowa struktura hierarchiczna jest strukturą głęboko i serdecznie łączącą ludzi, strukturą współpracy. Zdrowie nie jest nieobecnością zjawisk destruktywnych, tylko trzymaniem ich w bezpiecznych granicach. Wyższe musi walczyć z od czasu do czasu dającą o sobie znać niesformością niższego, niższe z wyniosłością wyższego.

Wysoka kultura jest silnym poczuciem przynależności do struktury Rzeczywistości, poczuciem dumnej podległości wyższym zasadom i wartościom. Wysoka kultura intensywniej przejawia się na wszelkiego rodzaju uroczystościach – od uroczystości prywatnych przez uroczyste spotkania w firmach biznesowych do politycznych uroczystości narodowych oraz uroczystości religijnych. Podniosła atmosfera każe tłumić wszelkie spory. Spór, walka są czymś zakłócającym przeżywanie sacrum właściwego danej uroczystości. Konflikt, klótniwość, nienawiść, pogarda są symptomami niskiej kultury, w obfitości występują w środowiskach marginesowych i przestępczych. Konflikt nie jest obcy również wysokiej kulturze. Ale jest inny duch tego konfliktu. Jest to duch waleczności o coś wartościowego. Przeciwnik traktowany jest z rycerską surowością, ale i z rycerską godnością. Po pojedynku istnieje możliwość powrotu do pokojowych relacji. Podniosła atmosfera kultury w ogóle otwiera ludzi na przyjaźń; tym samym otwiera ich na poprawienie stosunków z przeciwnikiem, na z góry cieplejszy stosunek do nieznanego.

Wzniosła, dobra atmosfera w czasie uroczystości jest sytuacją wyjątkową ze względu na wyjątkowość sytuacji uroczystości. Codzienna dobra atmosfera człowieka w określonym środowisku prowadzi do jego zadomowienia w tym środowisku. Zadomowienie ma wiele cech wysokiej kultury. Jest dominacją wartości pozytywnych. Jest szacunkiem, uznaniem wartości swojego otoczenia. Jest oddaniem mu, czyli gotowością służenia swojemu domowi, do jakiegoś stopnia nawet wbrew inte-

resowi osobistemu. Aby człowiek w jakimś otoczeniu czuł się u siebie w domu, potrzebne jest nie tylko to, aby tam czuł się dobrze i był mile widziany. Potrzebne jest jeszcze, by miał wpływ na to, co się w tym otoczeniu dzieje, by jego głos się liczył. Tym otoczeniem może być rodzina, miejsce pracy, grupa hobbyistyczna, a nawet tak rozległe otoczenie jak naród czy krąg kulturowy (na przykład zachodni, islamski, chiński). Zadomowienie ma wymiar codzienny, stąd nie osiąga wyżyn wzniosłości właściwych momentom uroczystości. Ale jest warunkiem, żeby pozytywnie przeżywana uroczystość mogła zaistnieć. Zadomowienie zwykle ma postać potoczną, ma też postać wręcz ludową, ale zawsze jest formą o ile nie należącą do kultury wysokiej, to w tym kierunku nachyloną.

Nieznajomy w naszym domu to gość. Gość – to znaczy osoba pod naszą opieką. Osoba pod naszą opieką – to znaczy osoba godna tej opieki, dokładniej – o której zakładamy, że jest godna tej opieki. Pozytywna atmosfera domu powoduje przekonanie, że prawie każdy nowy człowiek, przekraczający próg naszego domu, będzie dobrze wkomponowywał się w tę atmosferę. O tym przekonuje nasze dotychczasowe doświadczenie: dom cały czas był dla nas synonimem dobrej, przyjaznej atmosfery. Jesteśmy przekonani, że nawet z trudnym gościem damy sobie radę. W domu mamy duży zakres tolerancji dla naszego gościa, zdecydowanie większy niż dla kogoś drugiego na terenie obcym. Co się nie mieści w granicach tolerancji, traktujemy z uprzejmym dystansem; jeśli i to nie wystarcza, to wyrażamy łagodną dezaprobatę. Wszystko po to, aby nie zakłócać dobrej atmosfery naszego domu. Konflikt siłą rzeczy zburzyłby pogodną atmosferę. Jesteśmy przekonani, że atmosfera naszego domu ma na tyle siły, aby tonować niesfornych. Dom uczy, jaki jest świat na zewnątrz. Od jakości zadomowienia zależy nasza postawa wobec świata poza domem.

Dom to wstęp do wysokiej kultury. Wysoka kultura jest odczuwaniem wielkich wartości, jakie tkwią w różnych sferach sztuki, życia, przyrody i kosmosu. Wysoka kultura uczyła na obecność wartości w każdym, czyli również nieznajomym. Wysoka kultura nie jest naiwnością, ponieważ naiwność nie jest wysokim torem myśli. Wysoka kultura dysponuje wysokiej klasy siemem, wydzielającym to, co wartościowe, z tego, co nawet bardzo niewartościowe. Pojęcie nieznajomego w pojęcie osoby znanej przechodzi w sposób płynny. O „zupełnie” nieznajomym zawsze jednak coś wiemy. Na przykład, że to Polak, albo że obcokrajowiec, a jak obcokrajowiec, że z Zachodu albo muzułmanin, albo Chińczyk, wiemy, czy wykształcony, czy prosty. O dobrym znajomym też zawsze czegoś nie wiemy. W pewnym sensie i w pewnym stopniu każ-

dy człowiek w naszym życiu jest nieznanym i budujemy postawę wobec niego na fundamencie jakiejś hipotezy, kim on jest, kim on aktualnie jest. Nasze reakcje na świat nie są tylko reakcjami, są również twórczym budowaniem świata. Od tego, jak się do kogoś ustosunkujemy, w pewnym stopniu zależy, kim ten człowiek okaże się być. Współtworzymy go swoim zachowaniem. Trzeba mieć odwagę, wiarę i umiejętność współtworzenia świata. Intensywne poczucie zadomowienia w jakimś środowisku potęguje tę naszą odwagę, wiarę i umiejętność. Posiadanie dobrego domu, kameralnego grona przyjaciół pomaga lepiej dostrzegać przyjazne elementy obecne w wielkim świecie.

\* \* \*

Wysoka kultura, życie wysokimi wartościami oznacza podporządkowanie swojego życia czemuś, co jest ponad tym życiem. Nie jest to wyzwanie się własnego interesu, tylko wkomponowywanie go w interes czegoś większego. Rozbicie pancerza indywidualnego czy grupowego egoizmu jest niezbędnym warunkiem uzyskania szerszych wymiarów istnienia i tym samym szerszej i stabilniejszej podstawy. Życie małymi sprawami, zakupami, piwem i kibicowaniem sportowym jest podatne na kłótniwość bądź manipulację. Potrzebne są szerokie horyzonty, etyczna głębia, kultura małych wspólnot, narodowego patriotyzmu i globalnej przynależności. Technika bezpiecznego i efektywnego rozbijania pancerza ciasnych horyzontów i egoizmu jest umiejętnością przyjaźni, zarówno tej głębokiej, kameralnej, jak i tej płytszej, ale szeroko i szybko zawieranej z wieloma ludźmi przy okazji wielu działań w naszym życiu pośród innych.

Piotr Skudrzyk

### **A Friendly Stranger. An Essay on Social Culture**

To begin with, the author introduces features of private life friendship. From that perspective, he observes "friendly" elements of social life. He describes a continuous spectrum of communities – from the ones which are united by the highest number of positive ties to those full of fight and hatred. The author points out that even in a fight to death one feels some remnants of positive ties with an enemy as a human being. He calls this phenomenon "a friendship with an enemy". Even a little experience of "the friendship with an enemy" gives power to use possibilities of friendly relations with a stranger – the most common type of human we meet in social life. The author points out that high culture, as well as social climate are the conditions of developing positive ties.