

3. KATEGORIZACE DŮVĚRY

58 |

Předchozí kapitola věnovaná definici důvěry ukázala, že jen těžko lze hovořit o důvěře ve společnosti bez dalšího vymezení různých typů důvěry. Vzhledem k tomu, že důvěra prorůstá celou společností, je třeba ji zkoumat na různých úrovních. Jednou z možných klasifikací je rozdělení dle typu objektu, ke kterému se důvěra vztahuje. Dle tohoto hlediska můžeme odlišit tři základní typy důvěry: sebedůvěru, tedy důvěru obrácenou interně, interpersonální důvěru, tedy důvěru obrácenou navenek vůči druhým lidem, a důvěru systémovou, neboli důvěru vůči institucím a abstraktním systémům. V této kapitole se zaměříme především na dichotomii interpersonální a systémové důvěry, ale ukážeme také, že objekty důvěry je možné dále konkretizovat, a důvěru tak členit do dalších detailnějších okruhů, které nám mohou napomoci k pochopení principů fungování důvěry ve společnosti.

3.1. Dichotomické dělení: důvěra interpersonální a systémová

Přestože předešlá kapitola poukázala na velkou barvitost nejrůznějších definic důvěry, můžeme v nich vypozorovat určitou shodu právě v rozlišování dvou základních okruhů důvěry – roviny interpersonálních vztahů, tedy tzv. interpersonální důvěry (*trust*), a vztahů individuů k institucím, tedy důvěry institucionální či systémové (*confidence*). Nutno podotknout, že vymezení těchto dvou klíčových kategorií důvěry není u všech autorů stejné, ale i přesto zde lze jistotu podobnou logiku vypořadovat.

Za sociologa, který zavedl členění důvěry na interpersonální a na důvěru v instituce, či systémy, lze považovat Georga Simmela. Dle Simmela [1990] došlo v rámci procesu sociální diferenciaci za prvé k rozlišení důvěry na obecnou víru (*general belief*) a kontextuální důvěru (*contextual confidence*) a za druhé k rozlišení mezi důvěrou v druhé jedince (*trust of individuals*) a konfidencí v abstraktní mecha-

nizmy a instituce (*confidence in abstract mechanisms and institutions*). Simmel poukazuje také na to, že postupující sociální diferenciaci způsobuje změnu osobní důvěry, kdy namísto důvěry v celé osoby jsme dnes většinou omezeni na důvěru pouze v určité role druhých. Namísto globální důvěry, jakožto obecné tendence myslí důvěřovat druhým lidem, která je blízká víře, se na druhé lidi obrácíme s důvěrou vázanou pouze na jejich určité jednání či situaci (kontextuální konfidence) [Simmel 1978: 178–179]. Tuto Simmelovu myšlenku rozvinul například Adam Seligman [1997]. Simmel navíc upozorňuje, že bez obecné víry v druhé lidi může dojít k sociální dezintegraci.⁴²

Jak jsme zmínili již v minulé kapitole, na Simmelovo rozlišení mezi důvěrou v druhé jedince a konfidencí v abstraktní systémy navázali později Luhmann a Giddens. Nyní toto rozlišení ještě doplníme a ukážeme jeho klíčovost pro podrobnější kategorizaci důvěry jak v teorii, tak v praxi empirického výzkumu.

Podle Niklase Luhmanna vychází osobní důvěra z familiárního prostředí rodiny a dále se pak formuje skrze zkušenosti při setkávání s ostatními lidmi. Život v tradiční společnosti podle něj nevyžadoval jinou než osobní důvěru, neboť veškeré vědění bylo zprostředkováváno skrze autority, kterým bylo důvěřováno jakožto konkrétním osobám [Luhmann 1979: 48]. Naproti tomu chod moderní společnosti, který je zajišťován expertním vědáním a technologickými systémy, nevyžaduje ani tak zvýšení osobní důvěry, jako druhé kategorie, důvěry systémové, která spočívá ve vnímání sociálního světa jako vyrobeného zdání (*fabricated appearance*). Kromě toho dochází dle Luhmanna i k proměně samotné osobní důvěry, která ztrácí svou spontaneitu a stává se spíše důvěrou v takt a sebe prezentaci druhých než v integritu jejich osobnosti (podobně u Simmela). Důvěra potřebná pro fungování současné společnosti už tedy příliš nezávisí na lidských putech, ale na reflexivně a vědomě přístup – na vědomí, že druzí také důvěřují – na důvěře v důvěru [Luhmann 1979: 68–69].

Podle polské socioložky Barbary Misztal se pojem důvěry u Luhmanna dostává na úroveň pouhé představy: nejedná se již o skutečnou důvěru, ale pouze o „hru na důvěru“. Z koncepce důvěry se tak podle Misztal vytrácí její morální rozměr [Misztal 1996: 76–77]. Jsou tím ale zpochybněny i objektivní základy důvěry v sociální realitě a vyvstává tak otázka do jaké míry jsou Luhmannovy teoretické úvahy použitelné v praxi empirického výzkumu. Na druhou stranu je třeba říci, že virtuální realita začíná mít v dnešním světě své „přev-

reality, můžeme Luhmannovu „hru na důvěru“, chápat pouze jako jeden z typů důvěry. Přínos Luhmannova pojetí důvěry vidíme také v tom, že jeho poukaz na nový typ důvěry v moderní společnosti zpochybnuje zjednodušující koncepci, pro něž je důvěra na osobní úrovni stavebním kamenem celé společnosti. Takto chápanou důvěru můžeme nalézt například v koncepcích amerických komunitaristů Roberta Putnama a Amitaie Etzionyho či v kulturalistickém přístupu Sztompkové.

Také Anthony Giddens se domnívá, že v podmínkách pozdně moderní společnosti, kdy dochází k rozpojování času a prostoru, reflexivnímu přivlastňování vědění a rozvinutí takzvaných vyvazujících mechanismů, které překračují lokální působení a reorganizují sociální vztahy napříč velkými časoprostorovými vzdálenostmi, je důvěra v abstraktní systémy nezbytná [Giddens 1998: 52]. Tato důvěra je podle něj založena na víře ve správnost do velké míry neznámých principů, na dílčí praktické zkušenosti a na důvěře v expertní vědění. Dále se Giddens ve svých úvahách zamýšlí nad samotným vztahem interpersonální důvěry a důvěry v abstraktní systémy. Ve své koncepci zavádí rozlišení mezi tzv. tvárnými a netvárnými závazky. Zatímco tvárné závazky se týkají důvěry v konkrétní osoby, vztahů, v nichž se aktér setkává s druhým aktérem tvář v tvář, netvárné závazky se vztahují k neosobním principům a abstraktním systémům, znamenají vztah aktéra k různým společenským skupinám, institucím, expertním systémům. Tvárné a netvárné závazky se spojují v takzvaných přístupových bodech, kde se aktér setkává s konkrétním zástupcem instituce jako s osobou a zároveň si skrze tohoto zástupce utváří vztah k abstraktní instituci. Přístupové body hrají v důsledku toho velkou roli ve vztahu jedince k instituci. Jsou klíčovými místem pro komunikaci mezi laiky a představiteli expertních systémů, neboť skrze ně se může důvěra udržovat, prohlubovat či naopak obracet v nedůvěru [Giddens 1998: 82].⁴³ Tím se dostáváme od pouhé klasifikace důvěry na interpersonální a systémovou ke klíčové otázce jejich vztahu, kterému se budeme věnovat v druhé

43 Pro názornost můžeme uvést příklad utváření důvěry/medvěry z oblasti bankovníctví. V důsledku špatné zkušenosti se zástupcem banky může člověk přestat důvěřovat nejen jednomu konkrétnímu zástupci, ale je ovlivněn i ve vztahu vůči danému bankovnímu ústavu a při opakované negativní zkušenosti může dojít i k podkopání důvěry vůči celému bankovnímu systému.

Na Luhmannovo rozdělení navazuje také Sztompková, která se důvěra odehrává na úrovni mezilidských vztahů a je pro ni typické aktivní uvědomování si rizika. Confidence je naopak do ménou systémů a charakterizuje ji pasivita a neuvědomované nebezpečí. Offe navíc zmiňuje ještě typ tzv. kategoriální důvěry (*categorical trust*), která se zakládá na příslušnosti jedince k určité skupině či sociální kategorii: zájmové, věkové, profesní, statusové, náboženské či etnické. Viditelná příslušnost jedince k jisté kategorii lidí podle Offeho usnadňuje vznik důvěry ze strany členů téže skupiny. Nebezpečí zde spočívá ale v přílišné identifikaci se skupinou a distancí od majoritní společnosti a postupném budování bariér mezi „my“ a „oni“. Čím více důvěra spočívá pouze na úzký okruh lidí, a v důvěru skupiny, tím více je limitována pouze na úzký okruh lidí, a v sledku toho se může přímo vylučovat s obecnou důvěrou v druhé lodi [Offe 1999: 63–65]. Na základě toho Offe zavádí členění důvěry mezi lidmi na tzv. partikulární a generalizovanou. Vymezení těchto dvou typů důvěr se budeme více věnovat v příští kapitole například v koncepci Roberta Putnama, který v této souvislosti hovoří o tzv. svazujícím a přemostujícím sociálním kapitálu.

Přehled výše uvedených dichotomií s přidáním autorů, jejichž koncepci důvěry jsme zmínili již v předchozích kapitolách, či které ještě zmíníme v dalším výkladu, uvádí následující tabulka.⁴⁴

TABULKA 1.3-1. Dichotomické dělení důvěry

AUTOR	OSOBNÍ DŮVĚRA (TRUST)	DŮVĚRA SYSTÉMOVÁ, V INSTITUCE (CONFIDENCE)
Simmel	trust of individuals	confidence in abstract mechanisms, institutions
Luhmann	trust	system trust – confidence
Giddens	trust in persons (facework commitments)	trust in abstract systems (faceless commitments)
Offe	trust	confidence
Pettit, Patterson	personal trust	impersonal trust
Hardin	individual trust	trust in government
Seligman	moral and trust relationships (private zone)	formal, institutionalized relationships (public zone)

44 Vzhledem ke zkrácení v překlade uvádíme raději pojmy v anglickém znění – tedy převážně původním, či v případě překlada z jiného jazyka již pojmově ustáleném.

O kategorizaci důvěry lze ale zajisté přemýšlet i nad rámcem dichotomického rozdělení. Americký sociolog Orlando Patterson nerozlišuje pouze mezi osobní a neosobní důvěrou, ale zároveň i mezi přímou a nepřímou. Nejzákladnější přímá důvěra odkazuje podle Pattersona ke vztahu důvěry mezi dvěma lidmi, ale může existovat také mezi několika lidmi nebo ve velké skupině, ve které se aktéři rozhodli vložit důvěru v jedinou, známou osobu. Nepřímá důvěra pak označuje vztah, v němž se objevuje třetí strana, která nemusí být aktéřem, který vkládá důvěru, známá [Patterson 1999: 154]. Na základě těchto dvou rozlišení konstruuje Patterson čtyřsložkový systém vztahů důvěry. První kategorií je afektivní důvěra, představující klasický vztah, obvykle vztah mezi dvěma osobami, tváří v tvář, v němž aktér věří nebo ví, že zná toho, v něhož vkládá svou důvěru. Důležité je, že při zvažování nákladů a zisků se spoléhá na integritu celé osobnosti druhé strany. Druhou kategorií představuje tzv. zprostředkovaná důvěra, která se odehrává přes prostředníky. Zde Patterson navazuje na Colemanův řetězec důvěry, v němž díky důvěře mezi A-B a B-C vzniká i důvěra mezi A-C. Třetí systém důvěry je kolektivní. Jedná se o vzájemně propojené lidi, se kterými jsme v častém kontaktu, ale nerozvíjíme s nimi hlubší osobní vazby (např. pošták, obchodník). Důvěru lze označit v tomto pojetí za humanistickou, neboť se jedná o obecnou důvěru člověka k člověku. Tento typ důvěry považuje Patterson za důležitý pro rozvoj demokratické společnosti. Čtvrtou kategorií je tzv. delegovaná důvěra, tedy důvěra nepřímá, která se shoduje s Luhmannovým pojmem confidence, kategorií neosobní důvěry u Shapiro a u Colemana se systémem důvěry třetí strany (např. důvěra ve formální organizace) [Patterson 1999: 155-157].

Francouzští sociologové Philippe Bernoux a Jean-Michel Serret [1997] rozlišují typ vertikální a horizontální důvěry. Vertikální důvěra je typická pro hierarchické vztahy, mezi nadřízenými a podřízenými, ať už v určité komunitě, organizaci, či v celé společnosti. V rámci této vertikální důvěry, která je z definice asymetrická, ještě dále rozlišují mezi důvěrou vstoupnou a sestupnou, které si nejsou rovné právě proto, že jsou založeny na rozdílných závazcích. Oproti tomu horizontální důvěra je důvěrou mezi sobě rovnými. Asymetrii důvěry přenáší na makrouroveň společnosti například také český sociolog Jan Keller ve své tezi o rozdílné moci důvěry pro různé sociální třídy, kterou podrobněji rozebereme v následující kapitole věnované konceptu sociálního kapitálu.

Jasný předěl mezi důvěrou interpersonální a systémovou, jaký nám nabízel výše uvedená dichotomie, u Sztompky nenajdeme. Podle něj se například i za důvěrou v instituce skrývá do jisté míry důvěra v lidi, neboť oblasti důvěry chápe jako spojité, jako jakési rozšiřující se okruhy důvěry.

Sztompka uvažuje o typech důvěry nejprve v souvislosti s tím, na jaké cíle se důvěra obrací. Rozlišuje přitom dva hlavní okruhy cílů – primární a sekundární. V případě primárních cílů se důvěra obrací přímo na ně, zatímco k sekundárním cílům se lidé obracejí zprostředkovaně přes cíle primární. Nejužší okruh důvěry zahrnuje rodinu a nejbližší známé, přičemž důvěra se zde utváří ve velmi intimním a uzavřeném prostředí. Dalším okruhem je nejbližší komunita, například sousedská, která zahrnuje lidi, se kterými se osobně známe. V moderním světě se vedle této reálné komunity vytváří i jakási virtuální komunita zprostředkovaná moderními technologiemi, především různými médii, kterou tvoří celebrity ze všech oblastí. Vzhledem k naší vysoké informovanosti o jejich životě a častému „setkávání“ se s nimi si vůči nim můžeme vytvořit i jakýsi pocit virtuální osobní důvěry [Sztompka 1999: 42]. Čtvrtý okruh důvěry se prakticky kryje s typem skupinové důvěry Clause Offeho. Tento okruh tvoří různé skupiny lidí, kteří jsou nám určitým způsobem blízcí na základě svých charakteristik (skupiny národnosti, etnické, profesionální atd.). Můžeme říci, že tento okruh tvoří jistou hranici mezi interpersonální a sociální důvěrou, neboť důvěra v konkrétní lidi se přeměňuje v důvěru v abstraktnější objekty, v tomto případě v důvěru v rámci sociálních kategorií. Sztompka upozorňuje, že zejména na této úrovni sociálních kategorií (gender, věk, rasa, etnicita, náboženská příslušnost) je důvěra velmi ovlivněna předsudky a stereotypy [Sztompka 1999: 42]. Domníváme se, že velkou roli zde sehrává právě hraničnost této úrovně mezi osobním a abstraktním. Vzhledem k tomu, že se jedná o rozsáhlou skupinu lidí, kterou nemůžeme nikdy jako celek reálně pozorovat, máme tendenci usuzovat na chování či vlastnosti celé skupiny na základě dílčích zkušeností s jejími jednotlivými zástupci, případně pouze na základě převažujících informací. Pro zjednodušení interakce s lidmi, o nichž často nemáme jinak žádné konkrétní dostupné informace, si vypomáháme

64 | ní role. Důvěra či nedůvěra spojovaná s určitými typy rolí se většinou různí společností od společnosti, kulturu od kultury a bývá také vázána na specifická historická období. Následuje důvěra v sociální skupiny (například politici) a dále důvěra v instituce a organizace. Na předposledním stupínku abstrakce stojí důvěra v technologické systémy (např. telefonní sítě, vodovodní systém), přičemž Giddens v této souvislosti mluví o důvěře v tzv. abstraktní expertní systémy. Tyto systémy většinou považujeme za jisté a jejich přítomnost v našem životě si více uvědomujeme pouze v situaci jejich selhání, tedy zklamání důvěry. Nejabstraktnější objekt naší důvěry představuje sociální systém, řád či režim. Důvěra na této úrovni obecnosti souvisí se základní důvěrou člověka v pokračování ustavených řádů, v kontinuitu společnosti, tedy se samým pocitem existenciálního bezpečí, které znamená „důvěřivost v pokračování vlastní identity a ve stálost sociálního a materiálního prostředí jednání“ [Giddens 1998: 85].

Můžeme shrnout, že Sztompka rozlišuje podle primárních cílů následující typy důvěry: osobní, kategoriální, poziční, skupinovou, institucionální, komerční a systémovou, které se podle něj řídí stejnou logikou, neboť za všemi primárně stojí důvěra v lidi a v jejich jednání [Sztompka 1999: 46]. Tím se tedy jasně odlišuje od výše uvedených dichotomií, které rozlišují mezi důvěrou v rovině osobních vztahů a důvěrou vztahující se spíše k funkčním systémům na makroúrovni. Všechny Sztompkovy zmíněné druhy důvěry také nemusí být vzájemně nezávislé, ale naopak se velmi často nacházejí v systémových vztazích. Příkladem je propojení osobní a poziční důvěry, ke kterému dochází například ve funkci prezidenta, kdy může být důvěra v úřad prezidenta umocněna osobní důvěrou v konkrétního představitele prezidentského postu a naopak.⁴⁵ Na základě odlišení cílů důvěry můžeme lépe porozumět některým vývojovým trendům ve společnosti. Klesající důvěra v některé demokratické instituce, která se na první pohled může jevit jako propad důvěry vůči demo-

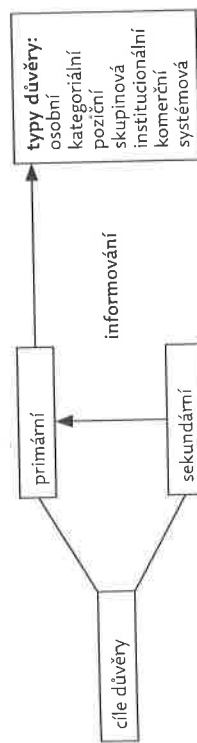
45 O stereotypech jako o nástrojích zjednodušování situace jednání pojednal např. Barbara Misztal [1996].

46 Konkrétním příkladem může být důvěra vůči prezidentovi v České republice v 90. letech minulého století. V průběhu komunistické éry byla důvěra v úřad prezidenta velkou měrou narušena. Václav Havel, který požíval velké osobní důvěry mnoha občanů, učinil z postu prezidenta v demokracii znovu důvěryhodnou pozici.

Co se týče sekundárních cílů, ty se stavají objekty naší auvery dle Sztompky pouze odvozeně, a to v souvislosti „s procesem vkládání a ospravedlnování důvěry v primární cíle“ [Sztompka 1999: 46]. V procesu důvěřování se často spoléháme na zprostředkované podněty, které mohou rozšířit pole informovanosti o objektu naší budoucí důvěry. Mezi sekundární cíle patří například vyjádření expertů, svědků a jiných autorit nebo různé instituce, které zajišťují důvěryhodnost primárních cílů prostřednictvím nátlaku (kontrolní úřady, policie, soudy, ediční rady atd.). Sztompka zmiňuje pro naše uvažování o důvěře a demokracii zajímavou speciální kategorii kontrolních institucí působících v oblasti politiky v demokratickém zřízení. Mezi interní „hlídače“ patří například nezávislá média, soudy, ombudsman, mezi externí pak rozličné mezinárodní organizace zabývající se dodržováním práva. Jednotlivé sekundární cíle jsou většinou v praxi kombinovány či vršeny na sebe, čímž vznikají tzv. „pyramidy důvěry“ [Sztompka 1999: 47]. Samotné sekundární cíle samozřejmě vyžadují vlastní potvrzení a zajištění důvěryhodnosti (viz obrázek I.3.2.). Tento problém se týká konkrétně demokratických institucí, zejména těch čerstvě se ustavujících v nových demokraciích. Instituce demokracie mohou být sice již implantovány, a dokonce uvedeny do chodu, ale opravdové účinnosti mohou nabýt pouze tehdy, stanou-li se pro občany důvěryhodnými a budou-li re-

spektovány. K tomuto tématu se dostaneme ve druhé části knihy.

OBRAZEK I.3.2. Cíle důvěry (autorka dle Sztompka [1999])

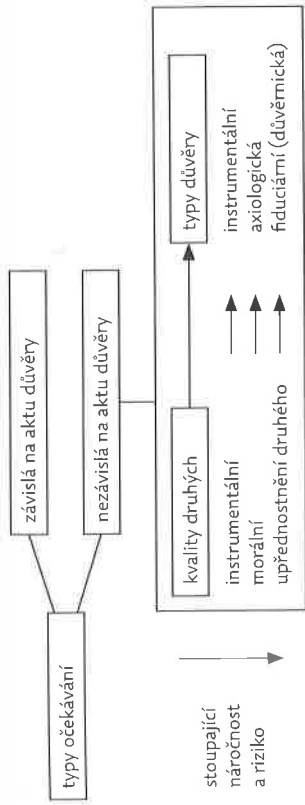


47 V sociologických výzkumech týkajících se politického vývoje v postkomunistických zemích se výzkumníci snaží různými otázkami maximálně odlišit důvěru v osobu zastupující instituci od obecné důvěry v instituci. To bohužel není vždy možné a jediným řešením je často mnohost interpretací zjištěných skutečností.

Kromě typologizace důvěry na základě jejích cílů Sztompka vytváří i typologizaci na základě očekávání, která jsou s aktem důvěry spjata [Sztompka 1999: 51–59]. Vychází ze skutečnosti, že obsah sázky, tedy očekávání, na jejichž základě se rozhodujeme k důvěře, ovlivňuje typ důvěry. Očekávání rozlišuje podle toho, zda jsou či nejsou ovlivněna na samém aktem důvěry, na očekávání závislá a nezávislá. Závislá očekávání vznikají až během aktu důvěry a vycházejí z předpokladu reciprocity důvěry. Podrobněji Sztompka rozebírá očekávání nezávislá, která aktu důvěry předcházejí, a jsou založena zejména na charakteristikách objektu důvěry.

Očekávání chování mohou být seřazena podle náročnosti očekávání a podle míry rizika, které na sebe důvěřující (*truster*) vložením důvěry bere. První typ očekávání se vztahuje k instrumentálním kvalitám toho, jemuž důvěřujeme (*trustee*). Patří k nim: očekávání pravidelnosti a řádnosti, očekávání rozumnosti a také předpoklad efektivnosti a výkonnosti chování. Důvěru založenou na tomto typu očekávání nazývá Sztompka důvěrou instrumentální [Sztompka 1999: 53]. Při tomto typu není riziko důvěry příliš vysoké. Druhým typem je očekávání morálních kvalit objektu, jako jsou: morální odpovědnost, vliďné jednání, pravdivost, autentičnost a přímost, férovost a spravedlnost. Takto založenou důvěru nazývá Sztompka axiologickou (hodnotovou) a upozorňuje, že riziko zde vzrůstá, neboť sázka na morální kvality druhého je mnohem riskantnější než sázka na kvality racionální. Třetí typ očekávání je nejrizikovější, neboť je založen na předpokladu, že druhý bude potlačovat svůj zájem v můj prospěch, že jeho jednání bude nejen odpovídající situaci, ale dokonce velkorysé. Jedná se o tzv. důvěrnickou (*fiduciary*) důvěru, jejíž definici přebírá Sztompka od Barbera [Sztompka 1999: 54]. Uvedené tři typy důvěry – instrumentální, axiologická i důvěrnická – se samozřejmě v realitě nevyskytují v podobě čistých typů, ale jsou různým způsobem propojeny (viz obrázek 1.3.3).

Podrobně rozpracování jak objektů, k nimž se důvěra vztahuje, tak i typů očekávání, s kterými je spojena, nám umožňuje lépe porozumět mechanismům utváření důvěry. Navíc Sztompkovo rozdělení důvěry dle cílů do jednotlivých okruhů nabízí obohacení a zpřesnění dichotomických koncepcí.



3.4. Shrnutí

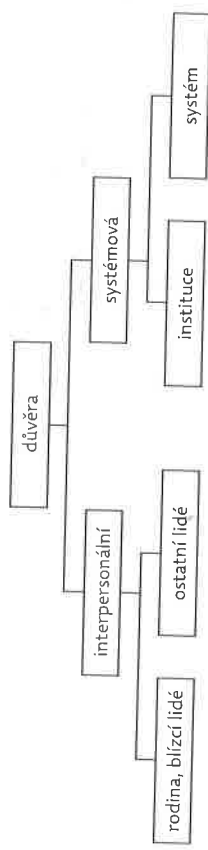
V této kapitole jsme ukázali, že pro kategorizaci důvěry se jako základní jeví dichotomické rozdělení na důvěru mezi lidmi a důvěru v instituce a systémy, které přenáší schematické rozlišení mezi důvěrou a důvěřivostí do praxe společenských vztahů. Luhmann [1979] a Offe [1999] v této souvislosti hovoří o osobní a systémové důvěře, Giddens [1998] o tvárných a netvárných závazcích, Patterson [1999] o osobní a neosobní důvěře.

Přestože se toto dělení jeví jako klíčové, ukázali jsme také, že důvěru lze kategorizovat ještě mnohem podrobněji. Tak například Patterson připojuje k dimenzi osobní – neosobní důvěry dimenzi přímé a nepřímé důvěry. Jako přínosné se také ukazuje prosté členění důvěry na vertikální a horizontální, které umožňuje zejména zkoumání hierarchických vztahů ve společnosti [Bernoux, Servet 1997]. Velmi podrobné dělení pak nabízí Sztompkova konceptualizace dle cílů důvěry na důvěru osobní, kategoriální (podobně Offe), poziční, skupinovou, institucionální, komerční a systémovou, a dále dle očekávání spojených s důvěrou na důvěru instrumentální, axiologickou a důvěrnickou [Sztompka 1999]. Některé tyto složitější typologizace důvěry by jistě mohly být užitečné i v empirickém zkoumání, v praxi se ale setkáme povětšinou s výše uvedeným dichotomickým dělením.

Jak nám mohou uvedené kategorizace pomoci při pochopení role důvěry v demokratickém systému? Domníváme se, že za výchozí kategorizaci můžeme považovat rozdělení na důvěru vůči lidem a důvěru vůči systémům. Co se týče důvěry v druhé lidi, ukazuje se, že existuje rozdíl mezi charakterem důvěry vůči rodině a dalším blízkým lidem (známí, sousedé, spolupracovníci) a obecnou důvěrou

kretní instituce a za druhé jako o důvěře v celý politický systém, tedy jako o legitimítě režimu (viz obrázek I.3-4.). Tato kategorizace nám dále poslouží jako základ uvažování o vztahu důvěry a demokracie.

OBRÁZEK 1.3-4. Kategorizace důvěry



Důvěra je dnes často studována v rámci tématu sociálního kapitálu, neboť dle některých teoretiků představuje jednu z jeho dimenzí. Zkoumání důvěry pomocí tohoto konceptu navíc umožňuje její systematické studium ve vztahu k dalším složkám sociálního kapitálu, jako jsou například sociální sítě apod. Pojmu sociální kapitál se proto budeme věnovat v následující kapitole, kde představíme jeho pojetí, konkrétní konceptualizace a teorie. Tento koncept nám také napoví více o důležitosti výše uvedeného členění interpersonální důvěry pro zkoumání role důvěry v demokratickém systému.

Sociální kapitál je pro naše uvažování důležitý tím, že představuje spojující článek mezi konceptem důvěry a demokracie. Cílem této kapitoly proto nebude ani tak jednoznačná odpověď na otázku „co to je sociální kapitál“, ale spíše se pokusíme ukázat, jakých podob může sociální kapitál nabývat a čím je tento koncept přínosný pro pochopení role důvěry v demokracii.

Koncept sociálního kapitálu nabízí ucelený rámec jak teoretického uvažování, tak empirického zkoumání skupinových a společenských vazeb. Za jeho rostoucí popularitou se skrývá jak zaměření na studium pozitivních důsledků sociability, tak zkoumání sociálního kapitálu jako skrytého zdroje moci a vlivu individuů i společenských skupin [Portes 1998]. Vzhledem k velké kontroverzi mezi jednotlivými přístupy k pojmu sociální kapitál je i jeho definice dosti nejednoznačná. Nejčastěji bývají uváděny dvě základní složky, které sociální kapitál utvářejí. První tvoří dimenze objektivní síťové struktury (neformální vazby a členství v dobrovolných organizacích), druhou subjektivní charakteristika vazeb – důvěra (důvěra v druhé lidi, důvěra v instituce) [Paxton 1999]. Mnoho autorů dokonce ztotožňuje důvěru přímo s konceptem kolektivního sociálního kapitálu. Proti tomu se ale někteří vymezují, přičemž upozorňují na problematickost směřování sociálního kapitálu s důvěrou, normami a dalšími veřejnými statky a přiklánějí se spíše ke zkoumání jejich vzájemných kauzálních vztahů.

4.1. Vývoj konceptu sociálního kapitálu

Žádné jiné téma v sociálně vědním výzkumu pravděpodobně nezažilo takovou enormní expanzi jako v posledních dvou desetiletích kon-

48 Tato kapitola vychází z publikace Sociální kapitál. Koncepty, teorie a měření [Šafr, Sedláčková 2006], jejímž hlavním autorem byl Jiří Šafr.