

Lucyna Czechowska, Andriy Tyushka, Agata Domachowska,
Karolina Gawron-Tabor, Joanna Piechowiak-Lamparska

3. Specyfikacja i operacjonalizacja modelu: podstawowe korelaty partnerstw strategicznych

Abstract: This chapter advances a testable analytical model of strategic partnerships in IR. The developed regression model of strategic partnerships between states and international organizations is built around a set of two dependent variables (cooperation willingness; cooperation sustainability), four independent variables (strategic goals convergence; strategic roles convergence; unique bonds; regularized bilateral strategic interactionism) as well as a single intervening variable (trust). The model-underlying theory suggests that strategic partnerships are a product of the intertwined cooperation willingness and cooperation sustainability factors, with trust intervening as a salient factor in the process of cooperation. This means that the increase in cooperation willingness and cooperation sustainability will result in the increase of strategic partnership substantiality. This chapter theoretically contextualizes, conceptualizes and operationalizes the main seven variables, as well as develops a set of applicable qualitative and quantitative indicators and measures.

Keywords: regression model of strategic partnerships; cooperation willingness; cooperation sustainability; trust; strategic partnership substantiality

3.1. Projekt SPaSIO i modelowanie partnerstw strategicznych w IR/FPA

W przedmowie do książki „Metody i modele” Rebecca Morton (1999, s. I) dostrzega, że „większość nauk politycznych składa się w dużej części z formalnej pracy teoretycznej, która pozostaje niezbadana empirycz-

nie, i coraz szerszego zastosowania wyrafinowanych technik statystycznych”. Dodaje przy tym, że „pomimo pewnych znaczących wysiłków zmierzających do wypełnienia tej luki, nadal istnieje potrzeba znacznie większej współpracy między formalnymi teoretykami i badaczami empirycznymi w tej dziedzinie”. W rzeczywistości inicjatywa zespołowego projektu badawczego SPaSIO była zainspirowana entuzjazmem do badania wyłaniającego się pojęcia partnerstwa strategicznego i dążeniem naukowców do wniesienia wkładu w rozwój teorii stosunków międzynarodowych (IR) oraz analizy polityki zagranicznej (FPA) – i to w empirycznie znaczący sposób. Chcąc zejść z „wieży z kości słoniowej”, jak nazwali to Joseph Lepgold i Miroslav Nincic (2001), projekt SPaSIO w ramach budowania teorii dąży do zajęcia się kwestią politycznego znaczenia teoretycznej perspektywy stosunków międzynarodowych dla partnerstw strategicznych – a zatem do wypełnienia luki między teorią a praktyką w stosunkach międzynarodowych w wymiarze partnerstwa strategicznego między państwami i organizacjami międzynarodowymi.

Biorąc pod uwagę rosnące zainteresowanie naukowców i polityków fenomenem polityki światowej, jakim są partnerstwa strategiczne, kilka znaczących – i co do zasady – eksploratorskich ekspertyz zostało przedłożonych w dziedzinie IR/FPA. Wciąż jednak *acquis académiques* dotyczące partnerstw strategicznych dalekie jest od przedstawienia spójnego nurtu teoretyzowania, z zazwyczaj opisowymi, sporadycznymi i pozornie sprzecznymi założeniami naukowymi, które często się nakładają (w mniejszym lub większym stopniu), a czasami są sprzeczne (por. rozdział 1, tabela 1.1), jednak za każdym razem są niezdolne do ustanowienia tradycji badawczej. W pewnym sensie teoretyczne pochodzenie idei partnerstwa strategicznego jest bardzo naciągane, co czyni to pojęcie dzieckiem niczym w wielkiej rodzinie mainstreamowych i krytycznych podejść teoretycznych. Do zamieszania związanego z jego istotą i znaczeniem w polityce przyczynia się fakt, że najczęściej za partnerstwa strategiczne uznaje się „to, co uczynią z nich aktorzy”, a także ich empiryczne zróżnicowanie w polityce zagranicznej i praktykach stosunków międzynarodowych. Na tym tle rozwijanie kolejnego eksploracyjnego (opisowego czy konstytutywnego) podejścia lub trzymanie się wyjaśnienia wąsko skoncentrowanego i uzależnionego od przyjętego paradygmatu zamiast

wyjaśnienia wyczerpującego nie wydaje się pożądanym rozwiązaniem tego stanu rzeczy w dyscyplinie. Stworzenie kolejnej typologii lub modelu werbalnego również zostało uznane za niewystarczające, celem jest nadanie sensu partnerstwom strategicznym zarówno w teorii, jak i praktyce. Wszakże „typologia nie jest teorią”, jak to samokrytycznie określił Ernst Bernard Haas (1991, s. 6) w swoim studium na temat modeli zmiany w organizacjach międzynarodowych.

Stworzenie solidnego i (statystycznie) testowalnego modelu, na poparcie naszego werbalnego idealnego modelu partnerstw strategicznych między państwami i organizacjami międzynarodowymi, okazało się jedyną możliwością wypełnienia obecnej luki w tej dziedzinie i przyczynienia się do postępu teorii. Chcąc uniknąć powszechnie krytykowanego „uproszczonego testowania hipotez” w IR/FPA (Mearsheimer, Walt, 2013, s. 427), osadziliśmy nasz model statystyczny w szerszym kontekście analitycznym. W przekonaniu, że skupiając się na opisie kluczowych elementów danego problemu, najprostszy wzorzec staje się najbardziej użyteczny, „gdy umożliwia [nam] wnioskowanie logiczne” (Snidal, 2002, s. 243), zbudowaliśmy model, który jest naszym przewodnikiem po opisie (choć z pewnością nie pociąga za sobą kompleksowej reprezentacji problemu), dedukcji (przenosząc nas od opisu do wniosków z założeń) i testowaniu (co pozwala nam zweryfikować empiryczną istotność przyjętych założeń i argumentów). Tym samym zgadzamy się z Johnem Mearsheimerem i Stephenem Waltem (2013, s. 434), że „żadna teoria nauk społecznych nie jest w 100% dokładna”, a zatem wszystkie modele – nawet te dobrze zweryfikowane – mają swoje ograniczenia. Ograniczenia te w szczególności dotyczą zjawisk intersubiektywnych i społecznie współkonstituujących, które występują w realistycznym, liberalnym lub jeszcze innym świecie. Można domniemywać wszakże, że partnerstwa strategiczne są konstrukta-
mi społecznymi w realistycznym świecie.

Zainspirowani przez Lucynę Czechowską (2013) traktujemy werbalny model partnerstw strategicznych – model idealny międzypaństwowych partnerstw – jako punkt wyjścia do projektu SPaSIO, ale idziemy dalej w badaniach nad nimi. Po pierwsze, zjawisko to rozszerzyło się na agencje organizacji międzynarodowych i tym samym przy-

czyniło się do wzrostu liczby partnerstw strategicznych prowadzonych przez organizacje międzynarodowe (IO między nimi a państwami. Po drugie, dobór próby został rozszerzony do 14 zamiast czterech studiów przypadków i porzucił jednorodny charakter oryginalnego modelu na rzecz heterogenicznego kształtu w modelu SPaSIO, co pozwoliło uwzględnić możliwie najszerszą wariancję partnerstw strategicznych występujących w rzeczywistości. Po trzecie i najważniejsze, dzięki projektowi SPaSIO staraliśmy się zrobić krok naprzód i zamiast modelu werbalnego zbudowaliśmy model statystyczny partnerstw strategicznych. Przetestowaliśmy go zatem w celu zweryfikowania podstawowych założeń oraz zbudowania lepszej teorii pojęcia wymykającego się dotychczas teoretycznemu ujęciu, które nie byłoby sporadycznie i nieautentyczne (SPaSIO, 2013–2018).

Nasz model werbalny sugeruje, że partnerstwa strategiczne są efektem przeplatających się determinantów gotowości do współpracy i jej ugruntowania, w tym konwergencji celów i ról strategicznych, wyjątkowych powiązań i regularyzowanych form strategicznego interakcjonizmu z zaufaniem jako istotnym czynnikiem interwencyjnym w procesie współpracy. Oznacza to, że wzrost gotowości do współpracy i ugruntowania współpracy spowoduje wzrost substancjalności partnerstwa strategicznego. Założenia te można przekształcić w pojedyncze wyrażenie opisujące każdy przypadek współpracy pary partnerów strategicznych w następujący sposób:

$$\text{partnerstwo strategiczne} = (\text{gotowość do współpracy}) \times (\text{ugruntowanie współpracy}) + (\text{zaufanie})$$

Opis statystyczny i operacjonalizacja powyższych hipotetycznych zależności zostały przedstawione w poniższym oraz kolejnych rozdziałach tej części książki.

3.2. Specyfikacja modelu SPaSIO

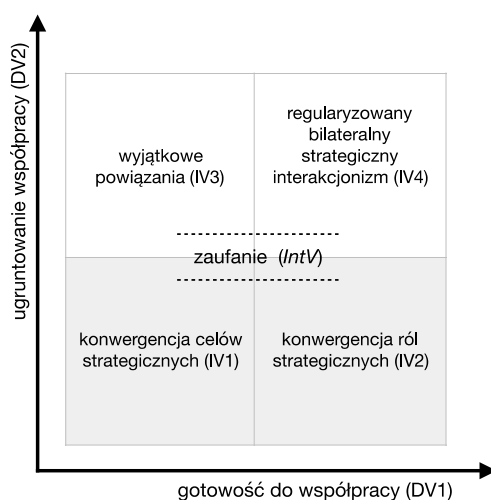
Model SPaSIO jest formalnym modelem partnerstw strategicznych między państwami i organizacjami międzynarodowymi. Definiujemy

w nim pojęcie partnerstwa strategicznego jako funkcję gotowości do współpracy i jej ugruntowania:

$$SP = f(CW, CS) \quad (3.1)$$

gdzie: *SP* oznacza partnerstwo strategiczne (*strategic partnership*), *CW* to gotowość do współpracy (*cooperation willingness*) a *CS* oznacza ugruntowanie współpracy (*cooperation sustainability*)

Model składa się zatem z dwóch zmiennych zależnych: gotowości do współpracy (*CW* lub *DV1*) i ugruntowania współpracy (*CS* lub *DV2*), z których każda jest przewidywana przez dwie zmienne niezależne: konwergencję celów strategicznych (*GC* lub *IV1*), konwergencję ról strategicznych (*RC* lub *IV2*) odpowiednio dla pierwszej przewidywanej zmiennej oraz wyjątkowe powiązania (*B* lub *IV3*) i regularyzowany bilateralny strategiczny interakcjonizm (*RBSI* lub *IV4*) dla drugiej. Przypuszczamy ponadto, że zależność pomiędzy zmiennymi niezależnymi i zależnymi może być mediowana przez zmienną interwencyjną – zaufanie (*T* lub *IntV*), jak schematycznie przedstawiono w uproszczonym modelu wizualnym partnerstw strategicznych, zgodnie z zaprezentowanym poniżej modelem idealnym SPaSIO:



Rysunek 3.1. Wizualizacja modelu SPaSIO

Źródło: opracowanie własne.

Nasz wybór modelu statystycznego i jego prezentacja znajdują się poniżej: biorąc pod uwagę, że model SPaSIO zawiera dwie zmienne zależne, pomiaru których należy dokonywać w tym samym czasie, zbudowaliśmy wieloczynnikowy model regresji wielokrotnej (MvLR lub MMR), będący jedynym wyjściem właściwym w takim przypadku (por. Dattalo, 2013, s. 87–108). Jako złożony model wielokrotnej odpowiedzi z wieloma predyktorami wariacji przedstawia on w istocie dwa zestawy modeli wielowymiarowych, po jednym na każdą zmienną zależną, przy zastosowaniu regresji wielokrotnej liniowej (MLR) jako odpowiedniej techniki statystycznej. Równanie MLR to:

$${}_1^n Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_q X_q + e \quad (3.2)$$

gdzie:

y jest wektorem obserwowanych wartości y_i ($i = 1, \dots, n$) przewidywanej zmiennej;

x jest zmienną przewidyującą;

q oznacza liczbę przewidywanych (niezależnych) zmiennych;

i oznacza liczbę obserwacji (przypadków);

a (β_0) to współczynnik przecięcia (wartość gdy $x = 0$), tj. stała;

b jest współczynnikiem regresji częściowej dla każdej zmiennej niezależnej, tj. współczynnikiem nachylenia dla b_i ($i = 1, \dots, n$);

e jest współczynnikiem błędu losowego.

Przyjmując to za punkt wyjścia, postępujemy dalej w trzech krokach:

Krok 1: Formułowanie indywidualnych równań dla 2 DV i 4 IV:

W modelu SPaSIO poprzednio przedstawione równanie regresji liniowej dla każdej z dwóch zmiennych zależnych (tj. CW/DV1 i CS/DV2) ma następującą postać:

$$CW = a + b_{GC}(GC) + b_{RC}(RC) + e \quad (3.2.1)$$

$$CS = a + b_B(B) + b_{RBSI}(RBSI) + e \quad (3.2.2)$$

gdzie:

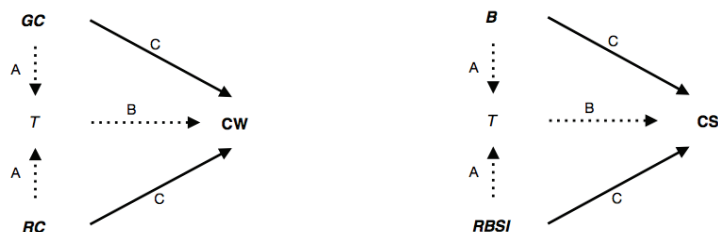
CW i CS oznaczają „gotowość do współpracy” i „ugruntowanie współpracy”, tj. zmienne zależne; GC to „konwergencja celów”, RC to „konwergencja ról”, B to „wyjątkowe powiązania”, RBSI to „regulowany bilateralny strategiczny interakcjonizm” – wszystkie cztery są zmiennymi niezależnymi;

a (β_0) to współczynnik przecięcia (wartość CW, gdy GC i RC = 0), tj. stała;

b_{GC} , b_{RC} , b_B i b_{RBSI} to odpowiednie współczynniki regresji częściowej dla każdej z czterech zmiennych niezależnych, pokazujące wpływ na CW i CS zmiany jednostki odpowiednio w GC, RC, B i RBSI;

e jest współczynnikiem błędu losowego.

Krok 2: Kontrolowanie efektu mediacji IntV: w ramach dwóch zestawów wariacji zmiennych zależnych i niezależnych, określonych powyżej, przewidujemy, że zmienna interwencyjna zaufanie (T, IntV) może mieć mediacyjny wpływ na hipotetyczne zależności między zmiennymi. Schematycznie można go przedstawić w następujący sposób:



Rysunki 3.2 (a, b). Uproszczony efekt mediacji statystycznej IntV (T) na DV1 (CW) / DV2 (CS)

Źródło: opracowanie własne.

Ta możliwa mediacja zależności między zmiennymi niezależnymi i zależnymi przez zmienną interwencyjną przyczynia się do modyfikacji równania regresji wielokrotnej liniowej (3.2):

$${}_1^iY = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_1M + b_2M \dots + b_qX_q + b_qM_q + \epsilon \quad (3.3)$$

gdzie:

M oznacza zmienną interwencyjną, b_qM_q ($q = 1, \dots, m$) oznaczają współczynniki korelacji częściowej dla każdej zmiennej niezależnej w zakresie $q = 1, \dots, m$.

Po włączeniu zmiennej interwencyjnej – zaufania (T lub IntV), przedstawione powyżej równania wielokrotnej regresji liniowej dla DV1 (CW) i DV2 (CS) zmodyfikowano w następujący sposób:

$$CW = a + b_{GC}(GC) + b_{RC}(RC) + b_{GC}(T) + b_{RC}(T) + e \quad (3.3.1)$$

$$CS = a + b_B(B) + b_{RBSI}(RBSI) + b_B(T) + b_{RBSI}(T) + e \quad (3.3.2)$$

Krok 3: Formułowanie wielowymiarowego równania regresji wielokrotnej (MvLR) dla 2 DV, 4 IV i 1 IntV: W ostatnim kroku pro-

cedura budowania modelu obejmuje formułowanie sposobów, na jakie można obserwować cztery zmienne niezależne, jedną zmienną interwencyjną i dwie zmienne zależne w tym samym czasie – to znaczy zbudować model wieloczynnikowej regresji wielokrotnej (MvLR). W prostej formie skalarnej MvLR będzie miał następującą postać:

$$\begin{aligned} y_1 &= a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_1 M + b_2 M \dots + b_q X_q + b_q M_q + e_1 \\ y_2 &= a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_1 M + b_2 M \dots + b_q X_q + b_q M_q + e_2 \\ &\vdots \\ y_n &= a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_1 M + b_2 M \dots + b_q X_q + b_q M_q + e_n \end{aligned} \quad (3.4)$$

W postaci macierzy modelu SPaSIO wyżej wymienione równania dla i obserwacji ($N = 14$) będą miały następujący – bardziej zwięzły – wygląd:

$$SP_i \begin{pmatrix} CW_i \\ CS_i \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 & b_{GC}(GC_i) & b_{RC}(RC_i) & b_T(T_i) \\ 1 & b_B(B_i) & b_{RBSI}(RBSI_i) & b_T(T_i) \end{pmatrix} \begin{pmatrix} b_0 \\ b_i \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \epsilon_1 \\ \epsilon_2 \end{pmatrix} \quad (3.5)$$

gdzie:

i jest liczbą obserwacji (od 1 do 14), odpowiadającą indywidualnym studiom przypadku SP;

SP oznacza przypadek partnerstwa strategicznego z i obserwacji, od 1 do 14;

CW i CS oznaczają „gotowość do współpracy” i „ugruntowanie współpracy”, tj. zmienne zależne;

GC to „konwergencja celów”, RC to „konwergencja ról”, B to „wyjątkowe powiązania”, RBSI to „regularyzowany bilateralny strategiczny interakcjonizm” – wszystkie cztery są zmiennymi niezależnymi;

a (b_0) to współczynnik przecięcia (wartość CW, gdy GC i RC = 0, a wartość CS, gdy B i RBSI = 0), tj. stała;

b_{GC} , b_{RC} , b_B i b_{RBSI} to odpowiednie współczynniki regresji częściowej dla każdej z czterech zmiennych niezależnych, pokazujące wpływ na CW i CS zmiany jednostki odpowiednio w GC, RC, B i RBSI;

b_T jest odpowiednim współczynnikiem regresji częściowej dla zmiennej interwencyjnej „zaufania” (T); e jest współczynnikiem błędu losowego.

Uproszczona werbalna wersja modelu SPaSIO brzmiałaby następująco:

partnerstwo strategiczne = (gotowość do współpracy [konwergencja celów $\times$ konwergencja ról]) $\times$ (ugruntowanie współpracy [wyjątkowe powiązania $\times$ Regularyzowany Bilateralny Strategiczny Interakcjonizm]) + (zaufanie)

Testy wielowymiarowe F zostaną użyte do przetestowania hipotezy zerowej (gdy wszystkie współczynniki regresji będą równe zeru dla

wszystkich DV) na podstawie wzoru modelu (3.5), a tym samym do sprawdzenia poprawności modelu.

3.3. Zmienne

Prezentowana przez nas budowa teorii opiera się na dwóch głównych ogólnych konstruktach: gotowości do współpracy strategicznej i ugruntowaniu współpracy strategicznej, które obejmują pokazną liczbę określonych pojęć, kategorii, czynników, zmiennych i hipotetycznych relacji między nimi. Konceptualizacje idei zawartych w modelu przedstawiono w poniższych rozdziałach (patrz rozdziały 4, 5, 6). Aby pomóc w nawigowaniu po drzewie głównych zmiennych i podzmiennych, w tym ich wskaźników i miar, użyto prostego, ale jednocześnie silnego narzędzia graficznej prezentacji projektu badawczego i agendy – mapy myśli (*mind map*). Ponieważ badania partnerstw strategicznych dopiero zaczynają rozkwitać, na pewno istnieje wiele niezbadanych terytoriów. Ramy koncepcyjne przedstawione w formie mapy myśli (SPG, 2018b) tworzą schemat terytorium badanego w ramach projektu SPaSIO.

Model SPaSIO opiera się na złożonych hipotezach z dwoma zestawami wariacji w sumie siedmiu głównych zmiennych. Zmienność jest obserwowana w 14 analizowanych przypadkach ($n = 14$) wybranych zgodnie z metodą doboru próby. Dwie zmienne zależne są tworzone przez średnie arytmetyczne wyników swoich elementów konstytutywnych, z których każdy ma taką samą wagę (jak przewidziano w oryginalnym modelu). Zmienne mają różny zakres podzmiennych i wskaźników; ich typy również różnią się między zmiennymi porządkowymi, interwałowymi, skalami i zmiennymi dychotomicznymi (patrz tabela 2.1 w rozdziale 2, gdzie przedstawiono schematyczny przegląd kluczowych zmiennych i ich hipotetycznych zależności). Wszystkie zmienne i ich wskaźniki, a także miary i metody pomiaru zostały zoperacjonalizowane w kolejnych rozdziałach tej części książki (w szczególności patrz tabele 2.2, 4.3.1, 4.3.2, 5.1, 5.2., 5.3, 6.1, 6.2, 6.3.1, 6.3.2).

Wyniki testów modelu, w tym ich istotność statystyczna, a także sugestie dotyczące udoskonalania modelu zostaną przedstawione w podsumowaniu i wnioskach końcowych książki.

Repozytorium danych modelu SPaSIO jest strona internetowa projektu: <http://www.spg.umk.pl>.

Bibliografia

- Czechowska L. (2013). *Wewnątrzunijni partnerzy strategiczni Rzeczypospolitej Polskiej*. Toruń: MADO.
- Dattalo P. (2013). *Analysis of Multiple Dependent Variables*. Oxford: Oxford University Press.
- Haas E. B. (1991). *When Knowledge is Power: Three Models of Change in International Organizations*. Berkley, LA: University of California Press.
- Lepgold J., Nincic M. (2001). *Beyond the Ivory Tower: International Relations Theory and the Issue of Policy Relevance*. New York: Columbia University Press.
- Mearsheimer J. J., Walt S. M. (2013). Leaving Theory Behind: Why Simplistic Hypothesis Testing Is Bad for International Relations. *European Journal of International Relations*, 19(3), 427–457.
- Morton R. B. (1999). *Methods and Models: A Guide to the Empirical Analysis of Formal Models in Political Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Snidal D. (2002). Formal Models of International Politics. W: D. F. Sprinz, Y. Wolinsky-Nahmias (red.), *Cases, Numbers, Models: International Relations Research Methods* (s. 242–283). Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- SPG. (2018a). *Current Project*. Pobrane z: <http://www.spg.umk.pl/project/>.
- SPG. (2018b). *SPaSIO Project Concept Map*. Pobrane z: <http://www.spg.umk.pl/datasets/>.

Agata Domachowska, Joanna Piechowiak-Lamparska

4. Zaufanie pomiędzy partnerami

Abstract: The concept of trust is based on two complementary categories: mutual understanding and mutual respect. Mutual understanding shall be defined as expectation of further strengthening of the bonds by the partner. Further strengthening of the bonds is understood as any actions taken by the partners in order to facilitate mutual understanding and reciprocal respect. We presuppose that mutual understanding means that partners understand each other, and therefore they understand their partner's behaviour (its motives and effects). What makes us believe that there is no relationship without trust? Trust is a basis without which no relationship can function in a healthy way. This is not a typical category that belongs to international relations theory; however, it is necessary to emphasize the meaning of intangible bonds.

Keywords: trust, partners, partnership, mutual understanding, mutual respect

4.1. Kontekst teoretyczny

Kategoria zaufania nie jest często przywoływana w teorii stosunków międzynarodowych, szczególnie ze względu na trudności definicyjne. W badaniach nad partnerstwem, rozumianym zarówno jako instrument polityki zagranicznej, jak i relacja pomiędzy partnerami, znacznie częściej niż kategoria zaufania pojawia się kategoria nieufności i jej możliwych konsekwencji. W paradygmacie realistycznym koncepcja przetrwania oparta jest na założeniu o konieczności przyjmowania nieufnej postawy wobec innych graczy na arenie międzynarodowej (Me-arsheimer, 2001) czy zastosowaniu twierdzenia Bayesa (Włodkowska-

-Bagan, 2016; Kydd, 2007). Zaufanie jako uwarunkowana koncepcja pojawia się natomiast w ramach konstruktywistycznej wizji stosunków międzynarodowych (Wendt, 1992, 1999), która zakłada konieczność wyjścia z anarchii do systemu opartego na zaufaniu i przyjaźni (Włodkowska-Bagan, 2016). Alexander Wendt (1999) wskazuje, że w sytuacji zagrożenia bardziej efektywne są działania grupowe, uwarunkowane przez wzajemne zaufanie i wspólną tożsamość.

Koncepcja zaufania jest oparta na kilku podstawowych elementach. Aaron M. Hoffman (2002) wskazuje, że koncept ten rozwijał się w czterech zasadniczych kierunkach: 1) założenie o chęci oddania kontroli nad częścią naszych interesów partnerom (Brenkert, 1998; Larson, 1998; Coleman, 1990); 2) założenie, że uzależnienie naszych losów od działań partnerów nie zaszkodzi naszym interesom (Lin, 2002; Snijders, 1996); 3) założenie, że intensywność i zakres relacji mogą zmieniać się w czasie (Hardin, 1998); 4) założenie, że jesteśmy w stanie prognozować zachowanie partnera (Sztompka, 1999; Coleman, 1990). Zaufanie zatem oznacza gotowość do podjęcia ryzyka oraz oczekiwanie, że zrealizujemy zobowiązania wobec partnera (Hoffman, 2002, s. 376). Warto jednak pamiętać, że:

Ufam ci, gdy działasz w pewien sposób, o ile tylko twoja racja dla tego działania istotnie zakłada branie pod uwagę mego interesu. Zazwyczaj racją twego działania będzie założenie, że podtrzymywanie naszej relacji leży w twoim interesie. Stąd też zaufanie, które pokładam w tobie zawiera się w tym, że w twoim interesie jest niezawiedzenie mego zaufania (Hardin, 1998, s. 12).

Oznacza to, że zaufanie nie jest możliwe bez podjęcia działań na rzecz wzajemnego zrozumienia, które implikuje wzajemny szacunek partnerów wobec siebie.

W przypadku relacji o charakterze partnerskim, a więc szczególnie bliskiej i ważnej, wzajemne zaufanie będziemy definiować jako oczekiwanie dalszego zacieśniania współpracy. Poprzez dalsze zacieśnianie relacji rozumiemy podejmowanie przez partnerów wszelkich działań mających na celu wzajemne zrozumienie oraz szacunek. Jak podkre-

śla Michael Tai, badacz stosunków amerykańsko-chińskich, „jesteśmy bardziej skłonni ufać tym, którzy pokazują, że nas rozumieją – szczególnie, gdy manifestuje się to w czynach” (Tai, 2015, s. 14). Co więcej, analizując wpływ czynników historycznych w rozwoju relacji pomiędzy poszczególnymi państwami, zwraca on uwagę na to, że „agresja i zdrada rodzą nieufność i podejrzliwość, wzajemny szacunek i pomoc budują zaufanie” (Tai, 2015, s. 12). Dlatego też hipoteza stanowi, że partnerstwo strategiczne charakteryzuje się wystarczającym poziomem zaufania pomiędzy partnerami. Rodzi to oczywiście dalsze implikacje, takie jak twierdzenie, że bez zaufania nie mogą istnieć relacje partnerskie, a jedynie relacje oparte na dążeniu do realizacji własnych celów i interesów.

4.2. Konceptualizacja

4.2.1. Wzajemne zrozumienie

Pierwszym z wykorzystanych konceptów jest kategoria wzajemnego zrozumienia. Sposób, w jaki partnerzy nawzajem się rozumieją, badany jest głównie przez psychologów, ale także przez językoznawców czy filozofów. Zrozumienie (*understanding*) stanowi nieodłączny element każdego procesu komunikacji, czyli dialogu. Andrea Folkińska, opierając się na pracach Hansa-Georga Gadamera, wymienia trzy znaczenia zrozumienia: 1) rozumieć innego oznacza znać go, móc przewidzieć jego zachowania; a tym samym 2) zrozumienie innego implikuje konieczność włączenia go w obszar naszej refleksji; oraz 3) rozumienie oznacza wzajemne słuchanie siebie, co wiąże się z wzajemną otwartością na to, co inny chce powiedzieć (Winiarski, 2015, s. 33–34).

Ciekawą propozycję definicji wzajemnego zrozumienia zaproponował także Lawrence A. Berger:

Gdy komunikacja jest zorientowana na osiągnięcie wzajemnego zrozumienia [...] każda ze stron chce widzieć, jak druga strona rozumie sytuację, w której się obie znajdują, a także pozwala tej drugiej zobaczyć, jak

ona sama tę sytuację pojmuję. Możliwe jest wówczas powstanie szerszego, głębszego zrozumienia, które zawrze w sobie wcześniejsze formy zrozumienia. Jeśli aktorzy dojdą do wzajemnego zrozumienia dotyczącego natury danego przedsięwzięcia, będą wspólnie nastawieni na osiągnięcie uprzednio sformułowanego celu. Wzajemne zrozumienie służy jako podstawa do takich kooperatywnych przedsięwzięć, tworząc solidniejsze zaplecze dla tego typu interakcji (Berger, 1996, s. 14).

Podkreśla on także istotność wzajemnego zrozumienia dla przeciwdziałania konfliktom i nieporozumieniom:

[...] wzajemne zrozumienie oznacza, że każda ze stron postrzega sytuację z perspektywy drugiej strony. Nie ma żadnych apriorycznych powodów do tego, by jednostki czy społeczności żyjące w tym samym świecie miały się nie rozumieć. Przy szczerym wysiłku i wystarczającej ekspozycji na styl życia drugiej strony, wspólna uwaga stanowi fundament rozwoju wspólnego języka i dojścia do porozumienia. Wgląd w motywy działań drugiej strony oznacza co najmniej to, że każdy respektuje punkt widzenia drugiej strony. Stąd też narzucenia woli, które kolidowałyby z sposobem rozumienia drugiej strony, stają się mniej prawdopodobne. Gdy każda strona ma na uwadze punkt widzenia drugiej, wtedy obie będą prawdopodobnie działać w taki sposób, który każdej z nich wydaje się akceptowalny. Jednakże momenty nieuwagi mogą prowadzić do konfliktów (Berger, 1996, s. 16).

W ramach projektu wzajemne zrozumienie będziemy definiować możliwie jak najszerszej. Zakładamy więc, że wzajemne zrozumienie (*mutual understanding*) oznacza, że partnerzy rozumieją siebie nawzajem, a zatem rozumieją postępowanie partnera, w tym przede wszystkim jego motywy i skutki.

Osiągnięcie wzajemnego zrozumienia jest znacznie trudniejsze, gdy pomiędzy partnerami występują różnice kulturowe. Państwa i inni uczestnicy systemu międzynarodowego różnią się od siebie historią, kulturą, geografą, sytuacją gospodarczą i polityczną, sposobem życia, społecznymi zwyczajami oraz praktykami. Najczęściej badacze zwracają uwagę na różnice pomiędzy Wschodem a Zachodem:

Na przykład zakłada się, że ludzie Zachodu są członkami kultur niskiego kontekstu i potrzebują bezpośrednich i dosłownych przekazów werbalnych, ponieważ mają bardzo niewiele wspólnych informacji kontekstowych. Ponadto przejawiają silne tendencje, by wysoko cenić indywidualizm, równość i asertywność w swoich społecznych interakcjach i w komunikacji interpersonalnej. Z drugiej strony sądzi się, że ludzie Wschodu są członkami kultur wysokiego kontekstu i nie wymagają szczegółowych informacji co do niego [kontekstu], ponieważ większość tych informacji jest już znana uczestnikom komunikacji. Ponadto, ze względu na ich kulturę i tradycję, są skłonni cenić kolektywizm, hierarchizację oraz interpersonalną harmonię w społeczeństwie (Qingxue, 2003, s. 28).

Podobnie do państw w przestrzeni międzynarodowej funkcjonują obecnie organizacje międzynarodowe o charakterze międzyrządowym. Oznacza to, że dla zwiększenia efektywności podejmowanych działań w wielu przypadkach budują one wspólną tożsamość w oparciu o historię, kulturę, tradycję czy praktykę społeczną tworzących ją państw. Szczególnie dobrze widoczne jest to w procesie integracji europejskiej, która na tle organizacji międzynarodowych stanowi ważny przykład kreowania wspólnej tożsamości w celu zdobycia akceptacji społeczeństw państw członkowskich dla decyzji podejmowanych na szczeblu organizacji (nie zawsze są one korzystne dla poszczególnych państw, jednak jako argument wyższego rzędu podnoszona jest korzyść dla wspólnoty oraz idea dobra wspólnego).

W efekcie również organizacje międzynarodowe, jak Unia Europejska (UE), Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN) czy Organizacja Traktatu Północnoatlantyckiego (NATO), promują swój sposób postrzegania przestrzeni międzynarodowej oraz relacji partnerskiej. Wzajemne dobre rozumienie tego, czym dla partnerów jest relacja partnerska, musi wpływać nie z konsensusu pomiędzy dwoma rozbieżnymi definicjami (partnerzy nie spotykają się „w połowie drogi”), ale z wysiłku poniesionego dla wzajemnego zrozumienia (partnerzy wspólnie wypracowują warunki partnerstwa i nadają relacji partnerski charakter).

Istniejące różnice kulturowe mogą stanowić znaczący problem w komunikacji pomiędzy partnerami, którzy nie posiadają wystarczającej wiedzy na ich temat:

Ogólnie rzecz biorąc, nasze przekonania, wartości i wzorce kulturowe determinują to, co postrzegamy, jak reagujemy na dane sytuacje oraz w jakiej relacji pozostajemy do innych ludzi. Rozumienie podstawy lub głębokiej struktury kulturowych różnic umożliwia głębsze niż tylko powierzchowne zrozumienie tego, dlaczego ludzie z innych kultur działają w ten, a nie w inny sposób. Innymi słowy, zdawanie sobie sprawy z różnic we wzorcach kulturowych jest dalece ważniejsze niż wiedza, czy dana grupa ludzi je za pomocą pałeczek, czy też noży i widelców. To odkrycie może sprawić, że docenimy bogactwo zróżnicowania i geniusz, które istnieją zarówno na wschodzie jak i na zachodzie naszego globu. I jak powiedział Halls: „Zrozumienie różnych kultur może okazać się naszym największym atutem, jeśli chodzi o stawienie czoła wyzwaniom naszych czasów, zarówno w kraju, jak i za granicą” (Qingxue, 2003, s. 22).

Od pewnego już czasu kultura stanowi istotny przedmiot zainteresowania dla badaczy stosunków międzynarodowych. Zarówno Ulf Hannerz (1992), Marshall Sahlins (2013), Samuel Huntington (1997), jak i Lawrence Harrison (2000) podkreślali jej znaczenie. Co więcej, także same państwa czy organizacje międzynarodowe dostrzegają jej wartość, w szczególności przy wzmacnianiu wzajemnych relacji. Zdaniem Federici Mogherini, wysokiej przedstawiciel UE do spraw zagranicznych i polityki bezpieczeństwa:

Kultura musi być zasadniczą częścią polityki zagranicznej. Kultura jest potężnym narzędziem do budowania pomostów między ludźmi, szczególnie młodymi, oraz do wzmacniania wzajemnego zrozumienia. Również może okazać się motorem ekonomicznego i społecznego rozwoju. Gdy mierzymy się z powszednimi wyzwaniami, kultura może pomóc nam wszystkim w Europie, na Bliskim Wschodzie, w Azji w tym, byśmy razem opierali się radykalizacji i stworzyli sojusz bratnich cywilizacji przeciwko tym, którzy próbują nas podzielić. Dlatego też dyplomacja na

rzecz kultury musi pozostać kluczowym elementem w naszych stosunkach z dzisiejszym światem (European Commission, 2016, s. 1).

Na znaczącą rolę kultury w promowaniu wzajemnego zrozumienia na arenie międzynarodowej zwraca uwagę również Tibor Navracsics, europejski komisarz ds. edukacji, kultury, młodzieży i sportu: „Kultura jest ukrytą perłą naszej polityki zagranicznej. Pomaga ona promować dialog i wzajemne zrozumienie. Kultura jest zatem kluczowa w budowaniu długotrwałych relacji z krajami z całego świata. Kultura ma istotną rolę do odegrania w umacnianiu pozycji Unii Europejskiej jako aktora liczącego się na arenie światowej” (European Commission, 2016, s. 1).

Analizując istotność wzajemnego zrozumienia jako elementu konstytuującego relację partnerską, należy podkreślić, że przyczynia się ono do zapobiegania konfliktom, które wielokrotnie pojawiają się w wyniku właśnie niezrozumienia (*misunderstanding*) czy błędnego postrzegania (*misperception*). Jak podkreśla Giles Scott-Smith:

Nieporozumienie stanowi dowód ważności tego, co nazywamy ‘wzajemnym zrozumieniem’, odnosząc się do koncepcji, że głębsze zrozumienie punktu widzenia drugiej strony może jedynie przyczynić się do zmniejszenia liczby źródeł konfliktu oraz do uznania uniwersalnie korzystnych rezultatów, takich jak niepodległość narodów i swobodny przepływ idei, towarów oraz usług (Scott-Smith, 2008, s. 176).

Potwierdzają to również słowa zawarte w Powszechnej Deklaracji UNESCO o Różnorodności Kulturowej:

Szacunek dla różnorodności kulturowej, tolerancji, dialogu oraz współpracy w atmosferze wzajemnego zaufania i zrozumienia jest jednym z ‘najlepszych gwarantów międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa’ oraz potwierdzeniem potrzeby ‘międzynarodowej współpracy i solidarności’ opartych na partnerstwie pomiędzy sektorem publicznym, prywatnym oraz społeczeństwem obywatelskim (UNESCO, 2002).

Wzmacnianiu wzajemnego zrozumienia pomiędzy partnerami przysługują się także poszczególne instytucje kulturalne, jak chociażby Centrum Japońskie, Centrum Informacyjne Europejskiej Polityki Sąsiedztwa (EU Neighborhood Info Center), Instytut Polski, Instytut Konfucjusza, Instytut Goethego, British Council. Perla Innocenti zauważa, że „[...] instytucje kultury starają się propagować wzajemne zrozumienie pomiędzy ludźmi i społecznościami należącymi do różnych kultur” (Innocenti, 2015, s. 15).

4.2.2. Wzajemny szacunek

Drugim konstruktem powiązany ściśle z zaufaniem jest wzajemny szacunek. Osiągnięcie wzajemnego zrozumienia pomiędzy partnerami sprawia, iż darzą się oni większym szacunkiem. Co więcej, poszanowanie dla interesów (*interests*), celów (*goals*) czy też obaw (*concerns*) partnera wpływa na możliwość osiągnięcia konsensusu, a także sformułowania wspólnych celów obu partnerów:

Wzajemne zrozumienie pełni dwie istotne funkcje – sprawia, że wykazujemy szacunek dla kluczowych interesów i głównych trosk, jak też podnosi poziom porozumienia oraz umacnia wspólnotę interesów, co stanowi fundament długoterminowej, zdrowej i stabilnej relacji między Chinami a USA. Ponadto, wzajemne zrozumienie łagodzi różnice oraz redukuje błędny osąd czy szacunek o znaczeniu strategicznym, co pozwala uniknąć problemów w rzeczowej relacji. Z tego też powodu obydwa kraje powinny współpracować w celu pogłębiania wzajemnego zrozumienia i uczynić je ich głównym celem na przyszłość, co również stopniowo poprawi relację wzajemnego zaufania między nimi (Wu, 2011).

Okazywanie szacunku na arenie międzynarodowej obecnie wydaje się warunkiem niezbędnym do prowadzenia efektywnej polityki zagranicznej. Zachowanie wprost nacechowane brakiem szacunku może być przyczyną zaprzepaszczenia szansy lub nieosiągnięcia wyznaczonych celów. Powstaje zatem pytanie, które zadał chociażby Reinhardt Wolf (2011): czy okazywanie wzajemnego szacunku jest kwestią stylu pro-

wadzenia polityki zagranicznej, czy też rzeczywiście może mieć istotne konsekwencje dla współpracy. Badacz dodaje przy tym, „podobnie jak pojedyncze osoby czy też grupy społeczne na arenie krajowej, decydenci, narody i społeczności religijne coraz silniej żądają szacunku od swoich partnerów na arenie międzynarodowej – szczególnie od USA, jak też i od innych państw zachodnich” (Wolf, 2011, s. 105). Jak dalej wskazuje Wolf, charakter relacji może ulec zmianie i wpływać na wzajemne zrozumienie oraz chęć współpracy:

Jak będę argumentował w toku dyskusji, szacunek jest szczególnie istotny z powodu domniemanej akceptacji dla rangi aktora, którą ów szacunek sygnalizuje. Gdy rodzaj interakcji potwierdza przyjęty system wartości i hierarchii, owa interakcja promuje współczucie, zaufanie, świadomość wzajemnej tożsamości oraz otwartą dyskusję – które to wartości wzmacniają postawę współpracy. Z drugiej strony, brak szacunku stawia wyzwanie dla szacunku aktora do samego siebie i jego poczucia wartości lub też dla uwagi, która się mu w jego mniemaniu należy (Wolf, 2011, s. 107).

Na istotny element partnerstwa strategicznego, jakim jest wzajemny szacunek (*mutual respect*), zwraca uwagę również Vadim Voynikov, który stwierdza, że „nową formą partnerstwa na zasadach równości pozostaje partnerstwo strategiczne, które ufundowane jest na wspólnych interesach oraz bierze pod uwagę wzajemny szacunek partnerów” (Voynikov, 2015, s. 19).

4.2.3. Poziom zaufania w warunkach partnerskich

Poziom minimalnego zaufania w relacjach partnerskich jest wyznaczany wystarczającym poziomem wzajemnego zrozumienia i szacunku. Wzajemne zrozumienie na wystarczającym poziomie jest realizowane przez przynajmniej jednostronne zaangażowanie w funkcjonowanie instytucji oraz organizowanie cyklicznych inicjatyw promujących partnera, co potwierdza zarówno chęci, jak i świadczy o efektach podejmowanych przez partnerów działań. Najlepiej jest, jeśli partnerzy realizują wspólne inicjatywy i powołują do życia wspólne instytucje, jednak

praktyka międzynarodowa wskazuje, że państwa rzadko decydują się na przeznaczenie instytucji innej niż ambasada do promocji w ramach organizacji, działania kierowane są raczej wobec państw członkowskich i ich społeczeństw. Na poziom wzajemnego zrozumienia wpływają także niekiedy pojawiające się gafy (nietakt, który „może być skutkiem przejęzyczenia, niezręczności, błędu czy niestosowności”, Orłowski, 2015, s. 22) czy zniewagi na poziomie dyplomatycznym¹, jednak znaczenie incydentów nie jest tak istotne jak długofalowe działania. Wystarczający poziom wzajemnego szacunku wymaga spełnienia warunków akceptacji różnic kulturowych oraz uznania równości partnerów w procesie decyzyjnym. Dodatkowo partnerzy nie mogą podważać wzajemnie swoich interesów, a także łamać złożonych obietnic.

4.3. Operacjonalizacja

Koncept wzajemnego zrozumienia oparty jest na założeniu, że partnerzy podejmują aktywne działania na rzecz promocji kultury i wartości partnera oraz jego dorobku cywilizacyjnego lub jego konkretnego obszaru, np. kultury bezpieczeństwa. W relacjach na arenie międzynarodowej działania takie realizowane są przede wszystkim przez przedstawicielstwa dyplomatyczne. Natomiast o zwiększonym zaangażowaniu świadczy podejmowanie takich działań przez specjalnie przeznaczone punkty informacyjne, instytuty/centra/fundacje czy finansowane instytucjonalnie katedry/instytuty przy uniwersytetach w państwie partnerskim. Instytucjonalizacja wzajemnego zrozumienia może przybierać różne formy (jak np. ASEAN–China Youth Camps, NATO–Japan Security Conference, NATO Winter Academies held at the Lviv University od 2000) i mieć różną intensywność (cykliczność), jednak jest istotnym wskaźnikiem zaangażowania w proces zrozumienia. Brak wzajemnego zrozumienia może prowadzić do negatywnych dla relacji

¹ Zniewaga różni się od gafy dyplomatycznej tym, iż jest to działanie świadome, intencjonalne i często starannie przygotowane (Orłowski, 2015, s. 21–22).

skutków, takich jak występowanie zniewag² i gaf dyplomatycznych³. Ich nagromadzenie mogłoby skutkować nawet zerwaniem relacji.

Tabela 4.3.1. Operacjonalizacja wskaźników wzajemnego zrozumienia

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przypisane wartości
Instytucje promujące wzajemne zrozumienie (<i>mutual understanding promoting institutions</i>)	wspólna instytucja partnerów dedykowana danym aktorom (<i>joint institution dedicated to actors in question</i>)	– zawartość oficjalnych stron internetowych instytucji zaangażowanych w prowadzenie polityki zagranicznej	3
	osobne instytucje obu partnerów dedykowane danym aktorom (<i>both partners' separate institutions dedicated to actors in question</i>)	– dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego	2
	instytucja jednego z partnerów dedykowana danemu partnerowi (<i>one partner's promo institution dedicated to actor in question</i>)		1
	instytucja jednego z partnerów dedykowana większej grupie regionalnej, ale uwzględniająca danego partnera (<i>one partner's institution dedicated to larger region but involving actor in question</i>)		0,5
	brak instytucji (<i>no institutions</i>)		0

² Jako przykład zniewagi można przytoczyć „słynne zdanie prezydenta Chiraca: »Stracili dobrą okazję, aby siedzieć cicho« (*ils ont manqué une bonne occasion de se taire*) – mówiącego tak w 2003 roku o przywódcach państw kandydujących do Unii Europejskiej, w tym Polski, którzy poparli amerykański atak na Irak” (Orłowski, 2015, s. 21).

³ Za przykład gafy dyplomatycznej można uznać objęcie (dotknięcie) w 1992 r. królowej brytyjskiej Elżbiety przez ówczesnego premiera Australii, Paula Keatinga.

Tabela 4.3.1. cd.

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przypisane wartości
Inicjatywy promujące wzajemne zrozumienie (<i>mutual-understanding promoting initiatives</i>)	cykliczne inicjatywy obu partnerów (<i>both partners' periodical activities</i>)	– zawartość oficjalnych stron internetowych instytucji zaangażowanych w prowadzenie polityki zagranicznej – dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego	2
	cykliczne inicjatywy jednego z partnerów (<i>one partner's periodical activities</i>)		1
	incydentalne inicjatywy jednego z partnerów (<i>one partner's incidental activities</i>)		0,5
	brak inicjatyw (<i>no initiatives</i>)		0
Intencjonalne zniewagi i gafy dyplomatyczne (<i>faux pas and insulting demarches</i>)	brak zniewag i gaf (<i>no faux pas or insulting demarches</i>)		1
	co najmniej jedna gafa (<i>at least one faux pas</i>)		0
	co najmniej jedna zniewaga (<i>at least demarche</i>)	– zawartość oficjalnych stron internetowych instytucji zaangażowanych w prowadzenie polityki zagranicznej	-1

Uwaga: bardziej szczegółowe informacje na temat zmiennych, w tym przypisania przez ekspertów wartości (kodowania) są dostępne w bazie danych projektu SPaSIO (SPG, 2018).

Źródło: opracowanie własne.

Z kolei koncept wzajemnego szacunku opiera się na uznaniu odrębności i równorzędności partnerów. Przejawy wzajemnego szacunku można dostrzec przede wszystkim w najważniejszych dokumentach ustanawiających reguły relacji, które mają fundamentalne znaczenie dla procesu decyzyjnego. Akceptacja różnic wynikających z odmienności kulturowej w przypadku, kiedy partnerzy wywodzą się z odmiennych

kęgów cywilizacyjnych, ma istotne znaczenie dla partnerskiego charakteru relacji. Natomiast spektakularnym przejawem braku szacunku wobec partnera jest podważanie jego interesów na arenie międzynarodowej oraz łamanie obietnic, na przykład dotyczących zapewnienia udzielenia pomocy.

Tabela 4.3.2. Operacjonalizacja wskaźników wzajemnego szacunku

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przypisane wartości
Wzajemny szacunek dla różnorodności kulturowej (<i>mutual respect for cultural diversity</i>)	Deklaracja w dokumencie fundacyjnym partnerstwa* (<i>declaration in partnership founding document</i>)	– dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego – dokumenty wdrażające partnerstwa strategicznego	3
	Brak deklaracji (<i>no declaration</i>)		0
Równy udział w procesie decyzyjnym (<i>deliberation and decision-making parity</i>)	Równorzędny udział (<i>parity in a relationship</i>)	– dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego – dokumenty wdrażające partnerstwa strategicznego	3
	Brak równorzędności w udziale (<i>no parity in a relationship</i>)		0
Podważanie interesów partnera lub łamanie obietnic (<i>partner-interest undermining practices or broken promises</i>)	Brak podważania interesów oraz łamania obietnic (<i>non-undermining practices and no broken promises</i>)	– zawartość oficjalnych stron internetowych instytucji zaangażowanych w prowadzenie polityki zagranicznej	0
	Podważanie interesów lub łamanie obietnic (<i>undermining practices or broken promises</i>)		-2

* Jeśli partnerzy pochodzą z tego samego kręgu cywilizacyjnego, to nie będzie istotnych różnic wynikających z odmienności kulturowej oraz wartości (przypisana wartość: 3).

Uwaga: bardziej szczegółowe informacje na temat zmiennych, w tym przypisania przez ekspertów wartości (kodowania), są dostępne w bazie danych projektu SPaSIO (SPG, 2018).

Źródło: opracowanie własne.

Bibliografia

- Barkema H. G., Chen X. P., George G., Luo Y., Tsui A. S. (2015). West Meets East: New Concepts and Theories. *Academy of Management Journal*, 58(2), 460–479.
- Berger L. A. (1996). Mutual Understanding, the State of Attention, and the Ground for Interaction in Economic Systems. *Business Ethics Quarterly*, 6(1), 1–25.
- Bou-Franch P. (2002). Misunderstandings and Unofficial Knowledge in Institutional Discourse. W: D. Walton, D. Scheu (red.), *Culture and Power: An (unofficial) Knowledge of Cultural Studies in Spain* (s. 323–341). Bern: Peter Lang.
- Brenkert G. G. (1998). Trust, Morality, and International Business. W: C. Lane, R. Bachmann (red.), *Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications* (s. 273–97). New York: Oxford University Press.
- Coleman J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- European Commission. (2016, June 8). A New Strategy to Put Culture at the Heart of EU International Relations. *Press Release Database* (IP/16/2074). Pobrane z: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2074_en.htm.
- Hannerz U. (1992). *Cultural Complexity: Studies in the Social Organization of Meaning*. New York: Columbia University Press.
- Hardin R. (1998). Trust in Government. W: V. Braithwaite, M. Levi (red.), *Trust and Governance* (s. 9–27). New York: Russell Sage Foundation.
- Harrison L. E. (2000). Culture Matters. *The National Interest*, (60), 55–65.
- Hoffman A. M. (2002). A Conceptualization of Trust in International Relations. *European Journal of International Relations*, 8(3), 375–401.
- Hoffman A. M. (2006). *Building Trust: Overcoming Suspicion in International Conflict*. Albany: State University of New York Press.
- Huntington S. P. (1997). *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. New Delhi: Penguin Books.
- Innocenti P. (2015). *Cultural Networks in Migrating Heritage: Intersecting Theories and Practices across Europe*. Farnham: Ashgate Publishing, Ltd.
- Kydd A. H. (2007). *Trust and Mistrust in International Relations*. Princeton: Princeton University Press.

- Larson D. W. (1998). *Anatomy of Mistrust*. Ithaca: Cornell University Press.
- Lewis J. D., Weigert, A. (1985). Trust as a Social Reality. *Social Forces*, 63(4), 967–985.
- Lin N. (2002). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mearsheimer J. J. (2001). *The Tragedy of Great Power Politics*. New York: WW Norton & Company.
- Orłowski T. (2015). *Protokół dyplomatyczny. Między tradycją a nowoczesnością*. Warszawa: Polski Instytut Spraw Międzynarodowych.
- Qingxue L. (2003). Understanding Different Cultural Patterns or Orientations between East and West. *Investigationes Linguisticae*, 9, 21–30.
- Sahlins M. (2013). *Culture and Practical Reason*. Chicago: University of Chicago Press.
- Scott-Smith G. (2008). Mapping the Undefinable: Some Thoughts on the Relevance of Exchange Programs within International Relations Theory. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 616(1), 173–195.
- Snijders C. (1996). *Trust and Commitments*. Amsterdam: Thesis Publishers.
- SPG. (2018). *SPaSIO Hypotheses Verification Matrix*. Pobrane z: <http://www.spg.umk.pl/datasets/>.
- Sztompka P. (1999). *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tai M. (2015). *US-China Relations in the Twenty-first Century: A Question of Trust*, Abingdon, Oxon–New York: Routledge.
- UNESCO. (2002). *The Universal Declaration on Cultural Diversity*. Pobrane z: <http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001271/127160m.pdf>.
- Voynikov V. (2015, November). *The EU-Russia Strategic Partnership: Its Nature and Perspectives*. Conference proceedings of the Workshop: Strategic Partnership as an Instrument of EU Foreign Policy. Conducted by the Carleton University. Ottawa: Carleton University. Pobrane z: <https://labs.carleton.ca/canadaeurope/wp-content/uploads/sites/9/Strategic-Partnership-Workshop-Report-final.pdf>.
- Wendt A. (1992). Anarchy Is what States Make of It: The Social Construction of Power Politics. *International Organization*, 46(2), 391–425.
- Wendt A. (1999). *Social Theory of International Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Winiarski M. (2015). Dialog i jego konteksty społeczno-edukacyjne. *Warmińsko-Mazurski Kwartalnik Naukowy, Nauki Społeczne*, 2, 29–45.
- Włodkowska-Bagan A. (2016). Zaufanie w stosunkach międzynarodowych – theoria et praxis. *Stosunki Międzynarodowe – International Relations*, 3, 81–100. DOI: 10.7366/020909613201605.
- Wolf R. (2011). Respect and Disrespect in International Politics: The Significance of Status Recognition. *International Theory*, 3(1), 105–142.
- Wu X. (2011). *China and the United States: Core Interests, Common Interests, and Partnership*. Washington DC: United States Institute of Peace.