

Elżbieta Kolasińska*

KOMPETENCJE EKSPERCKIE I SYSTEM WARTOŚCI A KRYZYS FINANSOWY

Abstrakt. Współczesny kryzys finansowy to wyzwanie dla kompetencji eksperckich i systemów wartości różnych aktorów społecznych indywidualnych i instytucjonalnych. Celem artykułu jest konceptualizacja kompetencji eksperckich w aspekcie systemu wartości i kryzysu finansowego. Główną tezę niniejszego artykułu stanowi następujące stwierdzenie: kompetencje eksperckie kształtują szacunek społeczny i autorytet ekspertów pod warunkiem, że są oni wiarygodni i odpowiedzialni. Kompetencje eksperckie, szczególnie w obszarze ekonomiczno-finansowym w sytuacji współczesnego kryzysu zostały wystawione na próbę i jednocześnie nastąpił spadek zaufania do roli ekspertów w niniejszym obszarze. W sytuacji negacji pewnych wartości, deprecjacji kompetencji eksperckich w czasie kryzysu finansowego i po kryzysie, redefinicji wymagają niektóre kompetencje eksperckie oraz role ekspertów.

Słowa kluczowe: kompetencje eksperckie, kryzys finansowy, system wartości.

1. Wprowadzenie

Współczesny kryzys finansowy, nieodpowiedzialne działania w sferze ekonomicznej, dysfunkcyjna „kredytomania” czy wręcz patologiczne działania niektórych aktorów społecznych podważyły zaufanie do finansowych kompetencji eksperckich, instytucji finansowych i systemu wartości. Kryzys finansowy poddał próbie kompetencje eksperckie specjalistów z owej dziedziny. Z jednej strony występuje negacja ekspertów i ich kompetencji w odniesieniu do współczesnego kryzysu finansowego, a z drugiej – pojawiają się opinie o niemożności prognozowania tego typu zdarzeń. Wytworzyły się cztery grupy aktorów społecznych podzielonych ze względu na opinię o współczesnych kompetencjach eksperckich w sferze finansowej. Pierwsza grupa to zagorzali krytycy finansowych kompetencji

* Dr, Zakład Socjologii Gospodarczej i Zachowań Rynkowych, Instytut Filozofii, Socjologii i Dziennikarstwa, Wydział Nauk Społecznych, Uniwersytet Gdański, ul. Bażyńskiego 4, 80-952 Gdańsk; ekol@ug.edu.pl.

eksperckich w czasie kryzysu finansowego. Drugą grupę stanowią umiarkowani ich obrońcy, którzy twierdzą, że nie wszystko można zdiagnozować lub przewidzieć. Trzecia grupa to neutralni obserwatorzy, którzy przyjmują postawy pasywne wobec współczesnego kryzysu i oceny finansowych kompetencji eksperckich. W skład czwartej grupy wchodzi aktorzy społeczni, którzy w kryzysie i po kryzysie widzą możliwość zrealizowania partykularnych interesów i „ugrania, jak najlepiej dla siebie”. Z jednej strony pojawiają się postawy dezawuuujące kompetencje eksperckie, które zawiodły podczas współczesnego kryzysu finansowego, a z drugiej – oczekiwania społeczne, że wyłonią się nowi kompetentni eksperci, którym można zaufać. Negacja dotychczasowych finansowych kompetencji eksperckich sprzyja kształtowaniu typów mieszanych, które powstają w kryzysie i po nim.

Kompetencje eksperckie w sytuacji kryzysu zostały poddane próbie, ale negacja przenosi się również na niektóre wartości. Uniwersalne wartości, takie jak odpowiedzialność, uczciwość, sumienność w sytuacji nadużyć finansowych współczesnego kryzysu, podlegają redefinicji przy jednoczesnym wzmocnieniu ich ponadczasowości. Dwa wykluczające się procesy zostały sprzężone: po pierwsze, dezaprobatą dysfunkcyjnych działań niektórych ekspertów finansowych jeszcze bardziej wzmacnia system tradycyjnych wartości, a po drugie, rozczarowanie społeczne w odniesieniu do nieodpowiedzialności niektórych finansowych ekspertów eskaluje negację wartości. Zapewnienia decydentów i ekspertów o bezpieczeństwie w sferze ekonomiczno-finansowej, w sytuacji kryzysu okazały się nic nieznaczącymi sloganami. Popularne przysłowie: „pewne, jak w banku” zdezaktualizowało się. W aspekcie współczesnego kryzysu istotnego znaczenia nabiera wyciągnięcie wniosków zarówno z kryzysu, jego ekspercka diagnoza, jak i podjęcie działań profilaktycznych, zapobiegających tego typu zdarzeniom w sferze ekonomiczno-finansowej. „Mierny ekspert widzi tylko skutki, jakie dana polityka przyniosła lub przyniesie w danym okresie, dobry – bada także skutki w szerszym zakresie i perspektywie” (Hazlit 1993: 17). Analiza konsekwencji współczesnego kryzysu, jak również podejmowanie działań pokryzysowych to zadanie nie tylko dla profesjonalnych ekspertów sfery finansowej, ale dla wszystkich aktorów społecznych. Celem artykułu jest próba odpowiedzi na następujące pytania: jakich kompetencji eksperckich oczekujemy w czasie współczesnego kryzysu i po kryzysie, które wartości są fundamentalne w sytuacji kryzysu finansowego.

2. Istota kompetencji eksperckich

Zarówno w licznych dyskusjach, debatach naukowych, jak i spotkaniach praktyków pojawia się pojęcie „kompetencji eksperckich”. Kompetencje eksperckie to „wachlarz” różnorodnych umiejętności aktorów społecznych w nie wyposażonych. Kompetencje eksperckie to specjalistyczna wiedza, umiejętności

poparte doświadczeniem i renomą oraz szacunkiem ze strony innych. Wśród tych umiejętności wyróżniamy m.in. zasoby wiedzy i doświadczenia oraz wiele specjalistycznych zdolności o najwyższym stopniu zaawansowania. Jak stwierdzili Alvin Toffler i Heidi Toffler (2007: 20), tym, co jest charakterystyczne dla współczesnego społeczeństwa, są zmiany podstaw wiedzy. Pokłady specjalistycznej wiedzy i unikatowych umiejętności stanowią o przewadze aktorów społecznych na konkurencyjnym rynku usług eksperckich. Kompetencje eksperckie podlegały, podlegają i podlegać będą permanentnym ocenom ze strony innych. Ocena kompetencji eksperckich wiąże się po pierwsze z aspektem merytorycznym, a po drugie – z aspektem strukturalno-instytucjonalnym. Tutaj warto nawiązać do pojęcia „intelektualistów” Floriana Znanieckiego (1984: 268), którzy według autora dysponują kulturowymi zasobami wiedzy, które sami powiększają. Analogicznie kompetencje eksperckie również się pomnażają w czasie ich używania i generują nowe zasoby wiedzy. Eksperci ze względu na posiadaną profesjonalną wiedzę, doświadczenie oraz umiejętność wykorzystania tych zasobów w praktyce są kompetentnymi aktorami społecznymi.

Kwalifikacje i ekspertyza są często rzadkie [...] nie tylko ze względu na ograniczoną podaż, lecz także dlatego, że istnieją systemowe przeszkody dla sposobów takiego zwiększania podaży [...]. Jedną z istotnych form tych przeszkód są dyplomy [...] rzadkie talenty (Wright 2006: 819–820).

Posiadane certyfikaty i unikatowe talenty czynią z ich właścicieli zarówno kompetentnych aktorów społecznych, jak i profesjonalnych ekspertów. Ich unikatowa wiedza i doświadczenie przysparzają im chwały i sprzyjają wykonywaniu ról eksperckich. Niejednokrotnie kompetencje eksperckie rzutują na ocenę aktorów społecznych w szerokim spektrum ich działań. Profesjonalne ekspertyzy generują opinię o kompetencjach eksperckich i wpływają na kolejne zlecenia. Stanowią o sile skumulowanych opinii na temat ekspertów. Są oni zarówno oceniani przez pryzmat wydanych ekspertyz, jak i sami podlegają eksperckim ocenom. Jak stwierdziła Joanna Kurchewska (1997: 257–258), „rolą, jaką pełnią eksperci, jest pośredniczenie pomiędzy strukturami nauki a strukturami reszty społeczeństwa”. Kompetencje eksperckie wpływają na wykonywanie powierzonych ról, a role rzutują na wydawanie ekspertyz. Według *Słownika języka polskiego*, „ekspert” to „[...] specjalista powoływany do wydawania orzeczenia lub opinii w sprawach spornych, wchodzących w zakres jego kompetencji; biegły, rzeczoznawca” (Szymczak, red. 1998: 491). Tutaj warto przytoczyć określenie Roberta K. Mertona o „[...] nieokreśloności kwalifikacji eksperta” (Merton 2002: 269). Specjalistycznych kompetencji eksperckich nie można zamknąć w określonym przedziale ze względu na ich heterogeniczność i nieszablonowość. Niejednokrotnie różne obszary wiedzy i kompetencji eksperckich się przenikają lub wzajemnie warunkują. „Powstają zwykle kliki doradców. Pozostający

bowiem w obrębie danej instytucji eksperci skłonni są powoływać innych ekspertów, których znają osobiście” (Merton 2002: 269). „To przepełnienie racjonalności naukowej wzdłuż granicy między tym, co na zewnątrz, i tym, co wewnątrz, szczególnie odpowiada interesom rynku i profesjonalizacji naukowych grup eksperckich” (Bec 2004: 249). Kształtuje się w ten sposób rynek usług eksperckich, na którym funkcjonują różni aktorzy społeczni. Ich kompetencje eksperckie podlegają rynkowej wycenie i oszacowaniu zarówno przez innych, jak i na tle innych. „Gra o metawładzę [...] i niedające się przewidywać efekty, temu oto, że [...] są przesuwane i na nowo określone granice kompetencji rozstrzygających” (Bec 2005: 115). Kompetencje eksperckie generują specyficzny rodzaj władzy nad innymi, którzy ich nie posiadają. Z kolei władza może implikować określony rodzaj kompetencji legitymizowanych określonym statusem. Kompetencje eksperckie, które się zdewaluowały, zostają wyparte przez nowoczesne ich typy. Wielowymiarowy rynek usług eksperckich implikuje statusy aktorów społecznych, generuje zarówno podaż wiedzy, jak i pobyty na nią. Dynamiczny i nieskończony proces rozwoju kompetencji eksperckich to wciąż tworzenie nowej wiedzy (np. w nauce, przemyśle, biznesie gospodarce, pracy itp.). Nowe kompetencje mogą rozwijać się na bazie dotychczasowych lub na zupełnie nowym fundamencie wiedzy. Charles Woodruffe wyszczególnił dwa rodzaje kompetencji: „[...] po pierwsze, kompetencje ukierunkowane na osobę, związane z właściwościami jednostek i ich zachowaniem, po drugie, kompetencje ukierunkowane na pracę powiązane z dziedzinami pracy, w których jednostka jest kompetentna” (Woodruffe 1991: 32). W nawiązaniu do klasyfikacji autora, stwierdzamy, że kompetencje eksperckie obejmują predyspozycje osobowościowe, unikatowe umiejętności oraz kompetencje odnoszące się zarówno do wykonywanej roli zawodowej, rodzaju pracy, branży, jak i doświadczenia zawodowego. Kompetencje eksperckie ukierunkowane na pracę są specjalistycznymi umiejętnościami, które posiadają różnorodne wymiary ze względu na heterogeniczność zawodową, typologię branżową, podział pracy czy jej formy. Henryk Domański napisał, że

eksperci – zwani także specjalistami – są kategorią skupiającą wszystkich tych, którzy pracują w zawodach wymagających przygotowania na poziomie wykształcenia wyższego. Tradycyjnie są to górne warstwy inteligencji. Chociaż rola tej klasy uległa zmianie w procesie kształtowania się struktur rynkowych i ewolucji systemu politycznego, jej wyróżniającą cechą pozostają wysoki kapitał kulturowy – kwalifikacje zawodowe i wiedza (Domański 2007: 183).

Eksperci jako dysponenti specjalistycznej wiedzy, bogatego doświadczenia i różnorodnych zasobów sytuują się na szczycie „drabiny społecznej”. Są oni beneficjentami zasobów materialnych i niematerialnych, co czyni z nich jednostki uprzywilejowane. Ich kompetencje eksperckie podlegają permanentnej ocenie ze strony innych i przez innych. Profesjonalne kompetencje eksperckie generują ich wysoki status społeczny, który wpływa na postrzeganie ich umiejętności w społeczeństwie. Włodzimierz Wesołowski (1999: 203) stwierdził, że „[...] kompet-

tencje są podstawą pełnienia ważnych ról społecznych”. Wykonywane role ściśle wiążą się z różnymi kompetencjami, stopniem ich zaawansowania oraz odniesieniem na tle innych.

Posiadane kompetencje jednostka relatywizuje, postrzega na tle osób innych, których ceni za ich kompetencje [...] w ten sposób [...] przejawia świadomość związaną ze zinternalizowaniem normy, że powinniśmy doceniać ludzi kompetentnych (K o l a s i ń s k a 2011: 93).

Docenianie i ocenianie kompetencji to trudna procedura, ale możliwa do realizacji po opracowaniu kompleksowych kryteriów. Kompetencje eksperckie zarówno w niektórych dyscyplinach naukowych, jak i obszarze życia społeczno-gospodarczego są trudne do oszacowania i zdiagnozowania. Zarówno w odniesieniu do nauk społecznych i nie tylko, jak i praktyki życia społeczno-gospodarczego możemy je podzielić na dwie grupy: kompetencje ogólne i kompetencje szczegółowe (tab. 1). Kompetencje ogólne to pewna baza zasobów wiedzy, formalnych umiejętności i specjalistycznego doświadczenia, którą możemy na wybranym przykładzie analizować w przypadku różnych sfer, branż czy ról. Kompetencje szczegółowe ukierunkowane są na predyspozycje psychospołeczne, które są immanentną składową kompetencji eksperckich. Zaproponowana typologia kompetencji eksperckich to przykład, który możemy modyfikować, uzupełniać i dostosowywać do specyfiki roli eksperckiej.

Tabela 1. Typologia wybranych kompetencji eksperckich

Kompetencje ogólne	Kompetencje szczegółowe
– wiedza profesjonalna	– analityczne myślenie
– doświadczenie w branży	– umiejętność podejmowania decyzji
– znajomość procedur i standardów	– nastawienie na ustawiczne uczenie
– znajomość języków obcych	– zdolność konstruktywnej krytyki
– organizacja pracy własnej i innych	– refleksja i kreatywność
– umiejętność analizowania i wnioskowania	– inicjatywa i innowacyjność
– umiejętność pisanie ekspertyz i projektów	– skuteczne komunikowanie się
– wiarygodność	– umiejętność budowania relacji
– odpowiedzialność	– tolerancja
– orientacja na efekty	– bezstronność

Źródło: opracowanie własne.

Kompetencje eksperckie to unikatowe umiejętności, które wymagają od aktorów społecznych kompleksowego przygotowania, które wiąże się nie tylko ze ścieżką edukacyjną, ale umiejętnościami i doświadczeniem zdobywanym niekiedy przez długie lata. „Podczas konfrontacji eksperta z laikiem znaczenie ma

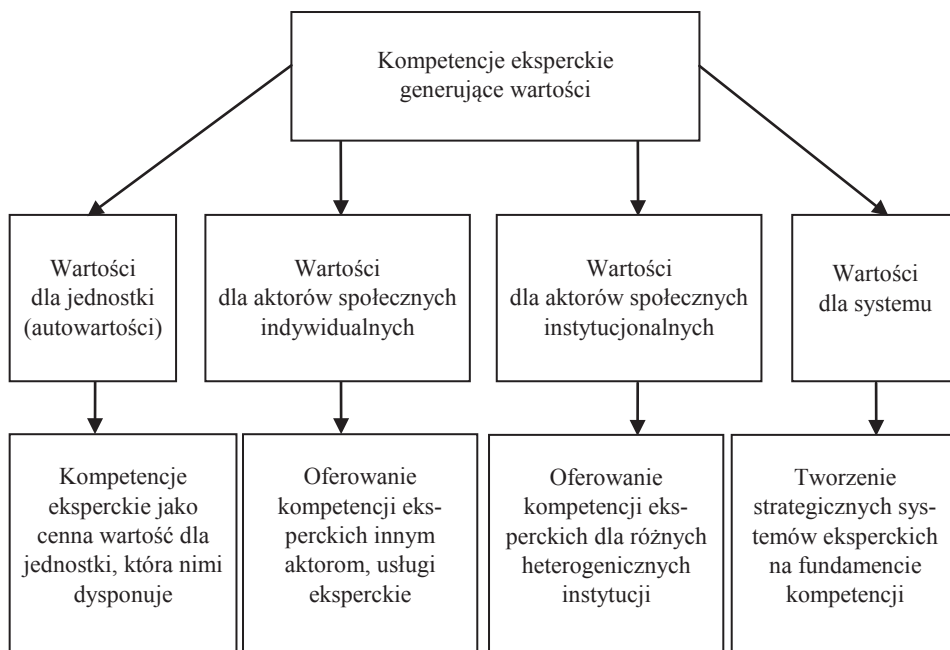
nierówność w posiadanych umiejętnościach lub dostępie do informacji” (Giddens 2009: 114). Rola eksperta nie jest jednorodna, ale stanowi wiązkę ról, które są jej podrolami. Pierwsza z nich to rola doradcy, druga to rola opiniodawcy, a trzecia – mediatora. Używając określenia Roberta K. Merton’a (2002), ta wybrana wiązką ról generuje „zestaw statusów”. Rola doradcy wymaga od eksperta umiejętności specjalistycznego dzielenia się wiedzą, opiniami, i oferowania porad różnym aktorom społecznym indywidualnym i instytucjonalnym. Rola opiniodawcy wymaga sporządzania różnych ekspertyz i oceniania określonych projektów. Z kolei rola mediatora wymaga od eksperta zdolności bezstronnego rozwiązywania sporów z korzyścią dla obydwu stron, które są pogrążone w sprzeczności interesów. Wymienione role są immanentnymi składowymi kompetencji eksperckich, chociaż ich zakres i skala działania mogą ulegać zmianom. „Nie sposób bez reszty uwolnić się od systemów eksperckich nowoczesności. Jest to jeden z efektów życia w świecie ryzyka na wielką skalę” (Giddens 2007: 195). Kompetencje eksperckie zarówno w różnych dziedzinach wiedzy, jak i praktyce życia społeczno-gospodarczego wymagają od aktorów społecznych nie tylko profesjonalnych umiejętności, ale także wiarygodności i ponoszenia odpowiedzialności za wydane ekspertyzy.

3. Kompetencje eksperckie a kreowanie wartości

Kompetencje eksperckie sprzyjają generowaniu wartości na różnych płaszczyznach i poziomach życia społeczno-gospodarczego, zaczynając od poziomu jednostkowego, poprzez instytucjonalny i systemowy. Kompetencje eksperckie w odniesieniu do jednostki są cenną dla niej wartością, która wyróżnia ją na tle innych jednostek, które takich kompetencji nie posiadają. Są one jej wartością, które może wymieniać na inne cenne dla niej wartości. Kompetencje eksperckie mogą dla jednostki stanowić wartość autoteliczną. Są one wartością nie tylko dla jednostki, ale również dla innych, którym może oferować swoje specjalistyczne kompetencje eksperckie. Stanowią one także wartość dla instytucji. Generują profil kompetencyjny instytucji, czy inaczej – instytucji opartej na kompetencjach eksperckich. Jednak kompetencje eksperckie instytucji to nie suma kompetencji eksperckich poszczególnych jej uczestników, ale profil kompetentnej instytucji kształtowanej na kulturze organizacyjnej ukierunkowanej na profesjonalizm i specjalistyczne umiejętności. Kreowanie kultury organizacyjnej ukierunkowanej na kompetencje eksperckie zarówno wymaga zaangażowania wszystkich w jej budowanie, jak i zależy od stylu kierowania kadry zarządzającej. Im bardziej styl ten wpisuje się w kulturę organizacyjną budowaną na eksperckim fundamencie, tym łatwiej rozwijać profesjonalne kompetencje. Niektóre instytucje mogą sprzyjać rozwojowi kompetencji eksperckich, a inne wręcz przeciwnie – hamować ich rozwój. Jak stwierdził Robert K. Merton (2002: 269), „[...] uniwersytet przydaje

etykietkę kompetencji”, co nie jest bez znaczenia zarówno dla statusu ekspertów, jak i wykonywanych przez nich ról. Jednak jeżeli ekspert nie jest kompetentny lub charakteryzuje się deficytem kompetencji eksperckich, to żadna instytucja nie zrekompensuje jego niewiedzy, nawet najbardziej renomowana. Kompetencje eksperckie generują opinię na temat aktorów społecznych nimi dysponujących. „Ważność, spójność i ilość charakterystyk statusu wiążą się ze zróżnicowaniem władzy i prestiżu” (Humphreys, Berger 1981: 953–983). Bycie profesjonalnym ekspertem o uznanym autorytecie zobowiązuje i sytuuje na szczycie hierarchii społecznej. Kompetencje eksperckie kształtują także systemy eksperckie generowane na fundamencie profesjonalnych kompetencji. System ekspercki to złożona i wielowymiarowa struktura budowana na fundamencie strategicznych kompetencji eksperckich, które generują cenne wartości (rys. 1).

Rysunek 1. Generowanie wartości poprzez kompetencje eksperckie



Źródło: opracowanie własne.

Kompetencje eksperckie sprzyjają generowaniu wartości na różnych jej poziomach, chociaż ich bezpośrednio nie determinują. Od wykorzystania kompetencji eksperckich, ich skali i poziomu zaawansowania zależy kształtowanie „wartości dodanych”.

4. Kompetencje eksperckie w aspekcie współczesnego kryzysu finansowego

W niniejszym punkcie pojęcie kompetencji eksperckich używane będzie w odniesieniu do współczesnego kryzysu finansowego, sfery finansowej, finansowych kompetencji eksperckich. Współczesny kryzys finansowy implikuje ambiwalencję wobec kompetencji eksperckich w obszarze ekonomiczno-finansowym. Z jednej strony występuje podważanie finansowych kompetencji eksperckich. Z drugiej – mamy oczekiwania społeczne, że wyłonią się profesjonalni finansowi eksperci, którzy będą wiarygodni i budzący zaufanie. Kompetencje eksperckie w sferze finansowej sytuują aktorów społecznych na uprzywilejowanej pozycji, która czyni z nich beneficjentów zasobów materialnych i niematerialnych. Pomiędzy profesjonalnymi ekspertami a przeciętnymi odbiorcami ich usług lub świadczeń może występować zjawisko luki kompetencyjnej lub asymetrii kompetencyjnej. Dlatego od aktorów społecznych dysponujących finansowymi kompetencjami eksperckimi wymaga się nie tylko wiedzy eksperckiej i doświadczenia, ale również umiejętności prognozowania i rekomendowania działań prewencyjnych. Nakreślanie scenariuszy szans i zagrożeń w obszarze finansów to m.in. immanentna składowa roli kompetentnego eksperta. Rola eksperta w sferze finansowej nie może ograniczać się tylko do kompetencji eksperckich, ale powinna zawierać umiejętność diagnozowania i prognozowania finansowego świata (typ idealny według Maxa Webera; Kaesler 2010: 239). Funkcją społeczną profesjonalnych ekspertów byłoby pełnienie roli mistrzów finansowych w społeczeństwie (szczytna idea czy praktyka działania?). Z mistrzowskimi kompetencjami finansowymi wiązałoby się transferowanie finansowej eksperckiej wiedzy do społeczeństwa czy dzielenie się ową wiedzą z obywatelami. Poinformowane, doinformowane i wyedukowane finansowo społeczeństwo to inwestycja w rozwój każdego kraju i zapobieganie podejmowaniu nieodpowiedzialnych decyzji finansowych. Tutaj warto nawiązać do A. Giddensa, który napisał, że „[...] wszyscy kompetentni członkowie społeczeństwa odznaczają się rozległymi umiejętnościami praktycznego uczestnictwa w działalności społecznej” (Giddens 2003: 65). W nawiązaniu do autora, analogicznie do „uczestnictwa w działalności społecznej” możemy „członków społeczeństwa” uczyć uczestnictwa w sferze finansowej i nabywania kompetencji finansowych. Kompetencje finansowe stanowią elementarne umiejętności wszystkich aktorów społecznych, którzy chcą radzić sobie skutecznie w życiu finansowo-ekonomicznym.

Kompetencje finansowe to wiedza o finansach i zasadach funkcjonowania systemów finansowych, w tym znajomość podstawowych faktów, przestrzeganie prostych instrukcji, umiejętności finansowe oraz umiejętność stosowania wiedzy w praktyce, podejmowanie najlepszych decyzji i przewidywanie ich konsekwencji, odpowiedzialność finansowa, umiejętność trafnego podejmowania decyzji w czasie i w przestrzeni (*Report Why Financial...* 2005: 1–33).

„Inwestycja w rozwój kompetencji finansowych zwróci się w przyszłości w postaci wiedzy stosowanej przez różnych aktorów społecznych indywidualnych i instytucjonalnych w szerokim spektrum ich działań finansowych” (K o l a s i ń s k a 2012: 176). Inwestycja w kompetencje finansowe to inwestycja zwrotna, która przyniesie efekt w postaci kompetentnego finansowo społeczeństwa. Tutaj warto nawiązać do klasyka socjologii i przytoczyć stwierdzenie, że „Pieniądz jest rezultatem rozwoju wymiany, która jest pierwotną formą społecznienia, konstytutywną dla życia społecznego” (S i m m e l 1997: 82). „Ludzie posługują się pieniędzmi, którym uprzednio nadali znaczenie i które przeznaczyli na określone cele” (G ó r n i a k 2000: 42). Zarówno pieniądze, jak i kompetencje eksperckie w sferze finansów implikują kanon relacji społecznych, sposoby osiągania wyznaczonych celów, formy transakcji, zakres świadczonych usług eksperckich czy normatywny charakter ról eksperckich w sferze finansowej.

Według wybranych teorii socjologicznych, kompetencje eksperckie w sferze finansowej są przedmiotem wymiany w odniesieniu do koncepcji George Homansa, Petera Blaua i wielu innych (Turner 2008: 301–324). W aspekcie tej teorii różni aktorzy społeczni indywidualni i instytucjonalni wymieniają finansowe kompetencje eksperckie na inne zasoby na określonych warunkach i w określonym czasie. Z kolei według „teorii racjonalnego wyboru” Jamesa Colemana (Turner 2008: 348–364) finansowe kompetencje eksperckie są przedmiotem transakcji związanej z bilansem kosztów i zysków. Aktorzy społeczni sfery finansowej oferują swoje kompetencje eksperckie w zamian za różnorodne gratyfikacje. Zawarte zobowiązania powodują, że kompetencje eksperckie mogą się stać kartą przetargową na finansowym rynku. Jeżeli każda ze stron niniejszej transakcji będzie dążyła w myśl koncepcji racjonalnego wyboru Jamesa Colemana do maksymalizacji kosztów, a minimalizacji strat, to kompetencje eksperckie zamiast wartości autotelicznej zyskają wartość instrumentalną. Niejednokrotnie różne oczekiwania w stosunku do kompetentnych ekspertów finansowych oraz wielość zobowiązań mogą powodować kolizję interesów, a w konsekwencji spadek jakości oferowanych usług.

Profesjoniści uważają, że ich zatrudnienie w organizacjach jest tymczasowe. Lojalność okazywana jest najpierw wobec swojego zespołu lub projektu, potem wobec swojego zawodu lub swojej specjalności, a dopiero na trzecim miejscu wobec organizacji (H a n d y 1996: 154).

Kompetentni finansowi eksperci nie zawsze są lojalni wobec instytucji ani przywiązani do oferowania swoich usług wyłącznie jednej instytucji. Taka sytuacja może sprzyjać hierarchizowaniu instytucji przez ekspertów i wybieraniu tych, które oferują najwyższe gratyfikacje, co działa na niekorzyść instytucji, które nie mogą sobie pozwolić na bycie monopolistą finansowym. Jednocześnie może wystąpić zjawisko instrumentalizacji kompetencji eksperckich. Analizując finansowe kompetencje eksperckie, musimy odnieść się do popytu na specjalistyczne kompetencje w stosunku do ich podaży zarówno na rynku krajowym, jak

i międzynarodowym. Jednocześnie istotne jest zwrócenie uwagi na ich jakość, jak również ich ilość w różnych obszarach życia finansowego.

Kompetencje ekspertów w sferze finansowej można zanalizować w odniesieniu do teorii pola Pierre'a Bourdieu (Bourdieu, Wacquant 2001: 76–99), według którego różni eksperci zajmują określone pozycje w „strukturze pola”, co przekłada się na ich status i rodzaj władzy. Sfera finansów stanowi obszar, na którym może dochodzić do negocjacji między podmiotami finansowymi i społecznymi a kompetentnymi ekspertami, którzy funkcjonują w „strukturze pola”. Kompetentni eksperci w świecie finansów o dominującym statusie narzucają swoje warunki innym ekspertom o niższym statusie. Ich pozycja jest tak wysoka, że mają monopol na świadczenie finansowych usług eksperckich. Z kolei eksperci o niższym statusie i mniej uprzywilejowanej pozycji dążą do zdobycia większych wpływów. Taka sytuacja może powodować według autora sprzeczność interesów i rywalizację między „graczami” w „strukturze pola”. Nie pozostaje to bez wpływu na jakość usług eksperckich w sferze finansów. Z kolei deficyt niektórych kompetencji eksperckich w stosunku do nadmiaru innych rodzi zjawisko dysproporcji kompetencji. Równowaga między podażą finansowych kompetencji eksperckich a popytem na nie to stan idealny, który rzadko występuje w rzeczywistości. „System finansowy jest układem wzajemnie powiązanych instytucji finansowych, rynków finansowych oraz elementów infrastruktury systemu finansowego” (Matyssek-Jędrzych 2007: 41). Kształtowanie finansowego systemu eksperckiego to proces długofalowy i wielowymiarowy. Działalność ekspercka często stanowi rodzaj zamkniętego systemu w obszarze określonych zawodów, branż, regionów czy krajów, a to nie sprzyja transparentnej ocenie. Jednak, aby zrozumieć proces kształtowania kompetencji eksperckich w sferze finansów, musimy zwrócić uwagę na następujące zjawiska:

– uwarunkowania narodowe, międzynarodowe, europejskie i globalne sfery gospodarczej i finansowej;

- strukturę systemu edukacyjnego;
- strukturę systemu nauki i badań naukowych;
- świadomość ekonomiczno-finansową społeczeństwa;
- kompetencje finansowe społeczeństwa;
- rozwój ekonomiczny i postęp cywilizacyjny;
- formy kooperacji między światem nauki a światem praktyki;
- rozwój nowoczesnych technologii w obszarze finansów i cyfryzację;
- ocenę i kontrolę finansowych kompetencji eksperckich;
- instytucjonalizację sfery ekonomiczno-finansowej;
- rolę finansowych kompetencji eksperckich w społeczeństwie;
- postawy społeczne wobec ekspertów finansowych;
- wpływ sfery finansowej na społeczeństwo i gospodarkę;
- rynek finansowy i kapitałowy;
- kompetencje eksperckie w systemie wartości społeczeństwa;
- system kulturowy i społeczny.

System finansowych kompetencji eksperckich jest powiązany z innymi systemami, które wzajemnie się warunkują. Po pierwsze, system finansowy jest „[...] zakorzeniony w kulturze i sieciach społecznych”, używając określenia Marka Granovettera (1985: 481–510). Po drugie, system kulturowy implikuje normatywny kanon transakcji finansowych, normatywny wzorzec finansowych ról eksperckich, postawy wobec bogactwa i biedy, postawy obywateli wobec inwestowania i oszczędzania, kanon akceptowanych społecznie praktyk finansowych, nawyk korzystania przez obywateli z profesjonalnych usług eksperckich czy postawy wobec ekspertów (kraje skandynawskie, Niemcy, USA, Polska itp.). Im bardziej „dojrzała kultura ekonomiczna” i wyedukowane finansowo społeczeństwo, tym bardziej racjonalnie wybiera eksperckie usługi. Kształtowanie świadomości ekonomicznej społeczeństwa to długi i wielowymiarowy proces, ale przynoszący wymierne korzyści. Peter L. Berger (1995: 39) stwierdził, że pojęcie „[...] kultury ekonomicznej nie zakłada żadnej jednokierunkowej przyczynowości, tzn. nie zakłada, że kultura determinuje gospodarkę, lub przeciwnie, że czynniki gospodarcze zawsze określają kulturę”. Finansowe kompetencje eksperckie są integralną składową zarówno sfery ekonomicznej, jak i kulturowej. Obydwie sfery są ze sobą powiązane i się uzupełniają. Natomiast owe kompetencje są zakotwiczone w kulturach narodowych i globalnych uwarunkowaniach. Są one m.in. immanentną składową systemów społecznego, gospodarczego, ekonomicznego, politycznego, prawnego, kulturowego i wielu innych. Jednocześnie są powiązane z systemem eksperckim państwa.

Kształtowanie postaw społeczeństwa wobec finansowych ekspertów, ich roli oraz postrzegania kompetencji finansowych nie ma w naszym kraju długoletniej tradycji. Taki stan rzeczy wynika z niezbyt długiego okresu gospodarki rynkowej i utrwalania zdobytych przemian transformacyjnych. Najłatwiej zmienić system polityczno-gospodarczy, a najtrudniej świadomość i mentalność społeczną. Postawy wobec finansowych kompetencji eksperckich są wypadkową wielu czynników, ale mentalność i świadomość społeczna stanowią istotną rolę w ich odbiorze. Im bardziej światłe i wyedukowane finansowo społeczeństwo, tym lepiej radzi sobie w obszarze finansów. Kompetencje eksperckie w obszarze finansowym możemy również analizować w odniesieniu do kapitału ludzkiego Jamesa Colemana. Według tego autora „[...] zasobowy komponent kapitału ludzkiego, opartego na normach, rolach społecznych, działaniach aktorów społecznych w obszarze sieci” (Coleman 1988: 100–101) wpisuje się w kompetencje kapitału ludzkiego w sferze finansowej. T. Schulz i G. Becker zaproponowali koncepcję opartą przede wszystkim na „[...] ludziach, czyli jest to kapitał ucieleśniony w człowieku, jaki stanowią ludzie wraz z ich wiedzą, umiejętnościami i zdrowiem” (Domąński 1993: 16). Kompetencje eksperckie kapitału ludzkiego w obszarze finansów obejmują specjalistyczną wiedzę, doświadczenie, liczne umiejętności formalne i nieformalne, predyspozycje do ról

zawodowych w sferze finansowej oraz inne unikatowe umiejętności nakreślone przez konkretne branże i instytucje.

Aktorzy społeczni sfery finansowej zarówno podlegają jej normatywnemu systemowi, jak i sami kształtują ów system. Są oni kreatorami, wykonawcami, regulatorami owego systemu.

5. Zakończenie

Kompetencje eksperckie w sferze finansów to bezcenne zasoby, które wykorzystane w optymalny sposób sprzyjają nie tylko rozwojowi sfery finansowej, ale gospodarce jako całości. Spadek zaufania do instytucji finansowych i decydentów owej branży w czasie współczesnego kryzysu wymaga wielu działań naprawczych. Podjęte działania i wyeliminowanie dysfunkcji w sferze finansowej przyczynią się do pozytywnego wizerunku oraz odbudowy zaufania. Niekompetencje, nieodpowiedzialność, patologiczne nadużycia w sferze finansów wymagają należytej kontroli i wyciągania konsekwencji. Niejednokrotnie deficyty kompetencyjne ekspertów nie są niwelowane, a pseudokompetencje eksperckie nie są poddawane należytej ocenie. Wiarygodność i odpowiedzialność kompetencji ekspertów często pozostawia wiele do życzenia. Współczesny kryzys finansowy sprzyja nieprofesjonalnym ekspertom, którzy próbują wykorzystać niepewną sytuację do partykularnych interesów. Z kolei profesjonalnym ekspertom trudno się przebić przez pseudoekspertów, którzy nie oferują profesjonalnej wiedzy, tylko generują szum informacyjny w sferze finansowej. Koniecznością staje się wdrożenie programów naprawczych na linii sfera finansów – kompetencje eksperckie. Zarówno w czasie współczesnego kryzysu, jak i po nim oczekujemy kompetencji eksperckich opartych na profesjonalnej wiedzy, specjalistycznych umiejętnościach, wiarygodności i odpowiedzialności za wykonane ekspertyzy. Koniecznością staje się zarówno wyeliminowanie dysfunkcyjnych działań eksperckich, jak i ograniczenie niekompetencji ekspertów będących adwokatami finansowych korporacji i nie tylko. „W procesach koordynacji szczególną rolę odgrywają instytucje zajmujące się nadzorem i kontrolą różnych segmentów rynku” (Jasiński 2012: 172). Według Douglassa Northa (1990: 100) „Instytucje stanowią zestawy powtarzalnych reguł”, co jest istotne w procesie kształtowania kompetencji eksperckich na miarę współczesnych wyzwań po kryzysie i nie tylko. Tutaj warto nawiązać do koncepcji Roberta K. Mertaona (2002: 93) „funkcji jawnych i ukrytych”, w myśl której kompetencje eksperckie mogą pełnić takowe „funkcje”. Jako przykład możemy podać kompetencje ekspertów finansowych o międzynarodowej renomie jakiegoś konkretnego państwa. „Funkcje jawne” w tym przykładzie są oczywiste. Natomiast „funkcjami ukrytymi” będzie chwała tego państwa, że posiada takiej rangi ekspertów finansowych. Kompetentni

eksperci są tu wiarygodni i odpowiedzialni. Są oni zarówno opiniodawcami stanu rzeczy, jak i efektywnymi doradcami w kryzysie i po nim¹.

Istotnego znaczenia nabiera dokonanie analizy owych kompetencji, jak również wartości, takich jak: odpowiedzialność, uczciwość i wiarygodność. Współczesny kryzys finansowy poddał próbie uniwersalne wartości, jednak ich ranga nadal jest ponadczasowa, szczególnie w sytuacji wyłaniania się nowych, nie do końca utrwalonych wzorców działania. Finansowe kompetencje eksperckie, jak każdy inny rodzaj kompetencji, wymagają zarówno doinwestowania, jak i kontrolowania. Nie ma skutecznego ich działania bez edukacji finansowej, rynku finansowego, kompetentnego społeczeństwa i rozwoju gospodarki. Tylko kompatybilne inwestowanie we wszystkie systemy przyniesie wymierne efekty.

Bibliografia

- Beck U. (2004), *Spółczesność ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*, [tłum. S. Cieśla], Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Beck U. (2005), *Władza i przeciwwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej*, [tłum. J. Łoziński], Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Berger P. L. (1995), *Revolucja kapitalistyczna: pięćdziesiąt lat o dobrobycie, równości i wolności*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Bourdieu P., Wacquant L. (2001), *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Coleman J. (1988), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology”, No. 94, s. 95–121.
- Domański H. (2007), *Struktura społeczna*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Domański S. R. (1993), *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Giddens A. (2003), *Stanowienie społeczeństwa. Zarys teorii strukturalizmu*, [tłum. S. Amsterdamski], Wydawnictwo Zys-S-ka, Poznań.
- Giddens A. (2007), *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*, [tłum. A. Szulżycka], Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Giddens A. (2008), *Konsekwencje nowoczesności*, [tłum. E. Klekot], Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Giddens A. (2009), *Życie w społeczeństwie posttradycyjnym*, [w:] U. Beck, A. Giddens, S. Lash, *Modernizacja refleksyjna. Polityka, tradycja i estetyka w porządku społecznym nowoczesności* [tłum. J. Konieczny], Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 79–144.
- Górnica J. (2000), *My i nasze pieniądze*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Granovetter M. (1985), *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology”, No. 91, s. 481–510.
- Handy H. (1996), *Wiek paradoksu*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Hazlitt H. (1993), *Ekonomia w jednej lekcji*, Wydawnictwo Znak-Signum, Kraków.
- Humphreys P., Berger J. (1981), *Theoretical Consequences of the Status Characteristics Formulation*, „The American Journal of Sociology”, Vol. 86, No. 5, s. 953–983.
- Jasiecki K. (2012), *Co nie funkcjonuje w gospodarce?*, [w:] *Instytucje: konflikty i dysfunkcje*, M. Jarosz (red.), Oficyna Naukowa, Warszawa, s. 149–178.

¹ „Wiedza, którą dysponują według siebie eksperci łączy się (w pewnej części i na wiele różnych sposobów) ze swym przedmiotem i w ten sposób go zmienia (z założenia, lecz także na ogół w praktyce)” (Giddens 2008: 32).

- Kaesler D. (2010), *Weber. Życie i dzieło*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Kolasińska E. (2011), *Kompetencje a rynek pracy i struktura społeczna*, [w:] J. Grotowska-Leder (red.), *Wybrane współczesne problemy społeczne i ich rozwiązywanie*, „Acta Universitatis Lodzensis”, Folia Sociologica, nr 38, s. 91–103.
- Kolasińska E. (2012), *Świadomość odpowiedzialnego pożyczania*, „Prakseologia”, nr 152, s. 169–184.
- Kurczewska J. (1997), *Technokraci i świat społeczny*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Matysek-Jędrych A. (2007), *System finansowy – definicje i funkcje*, „Bank i Kredyt”, nr 10, s. 38–50.
- Merton R. K. (2002), *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, [tłum. E. Morawska, J. Wertenstein-Żuławski], Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- North D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
- Report Why Financial Capability Matters. Synthesis Report on Canadians and Their Money: A national Symposium on Financial Capability held on June, 9–10, 2005* (2005), Ottawa Policy Research Initiative, http://www.fcac-acfc.gc.ca/eng/resouces/PDF/SEDI-FCACFin_Capability-eng.pdf, 27.10.2013.
- Simmel G. (1997), *Filozofia pieniądza*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań.
- Szymczak M. (red.) (1998), *Słownik języka polskiego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Toffler A., Toffler H. (2007), *Rewolucyjne bogactwo*, [tłum. P. Kwiatkowski], Wydawnictwo Kurpisz, Przeźmierowo.
- Turner J. H. (2008), *Struktura teorii socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wesołowski W. (1999), *Merytokracja*, [w:] *Encyklopedia Socjologii*, t. 2, Oficyna Naukowa, Warszawa, s. 203–205.
- Woodruffe Ch. (1991), *Competent by any other name*, „Personnel Management”, No. 23, s. 30–43.
- Wright E. O. (2006), *Klasy się liczą*, [w:] *Współczesne teorie socjologiczne*, A. Jasińska-Kania, L. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (red.), Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 813–833.
- Znaniecki F. (1984), *Społeczne role uczonych*, „Biblioteka Socjologiczna”, PWN, Warszawa.

Elżbieta Kolasińska

EXPERT COMPETENCES AND THE VALUE SYSTEM IN THE LIGHT OF THE FINANCIAL CRISIS

Summary. The contemporary financial crisis is a challenge for expert competences and value systems of various individual and institutional social actors. The aim of this article is the conceptualization of expert competences in terms of the value system and the financial crisis. The main thesis of this article is the following statement: Expert competences shape social respectability and the authority of experts, provided that they are reliable and responsible. Expert competences, particularly in the economic and financial area in the contemporary crisis, have been put to the test and, at the same time, there has been a collapse of confidence as to the role of experts in this area. In case of denial of certain values, depreciation of expert competences during the financial crisis and after the crisis, some expert competences and the roles of experts have to be redefined.

Keywords: expert competences, financial crisis, value system.