

**Maria Lissowska**

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie  
Komisja Europejska

---

## **ZAUFANIE I KAPITAŁ SPOŁECZNY – UWARUNKOWANIA KULTUROWE, INSTYTUCJONALNE CZY INDYWIDUALNE? WNIOSKI Z PORÓWNAŃ MIĘDZYNARODOWYCH\***

---

**Streszczenie:** Artykuł jest poświęcony zaufaniu społecznemu i jego relacji do kapitału społecznego. Ma na celu odpowiedzieć na pytanie, w jakim stopniu i dlaczego zaufanie do nieznanych członków społeczeństwa, które jest podstawowym elementem kapitału społecznego, różni się w poszczególnych krajach europejskich. Pierwsza część artykułu jest poświęcona przeglądowi definicji związanych z kapitałem społecznym, zaufaniem i spolegliwością. Wśród wielu definicji kapitału społecznego przyjęto na cele niniejszego artykułu następującą definicję pochodzącą z pracy [Robison i in. 2002, s. 6]: „Kapitał społeczny to sympatia osoby lub grupy osób w stosunku do innej osoby lub grupy osób, która może być źródłem potencjalnej korzyści lub preferencyjnego traktowania udzielanego tej osobie lub grupie osób ponad to, co jest oczekiwane w relacji wymiennej”. Wskazano na zasadnicze znaczenie zaufania dla poziomu kapitału społecznego. Pokazano też różne hipotetyczne czynniki mogące wpływać na poziom i zaufania, i kapitału społecznego, a wśród nich: jakość instytucji działających w danym społeczeństwie, normy kulturowe i cechy osobowe poszczególnych obywateli. W celu odpowiedzi na pytanie dotyczące zróżnicowania poziomu i czynników zaufania w krajach europejskich posłużono się danymi pochodzącymi z European Social Survey dla 2006 roku. Najpierw, na podstawie cech potencjalnie skorelowanych z kapitałem społecznym, dokonano grupowania krajów europejskich. W rezultacie otrzymano trzy grupy. W grupie pierwszej przeważały kraje zachodnioeuropejskie, w grupie drugiej kraje skandynawskie o wyjątkowo wysokim poziomie zaufania społecznego przy niekoniecznie wysokiej preferencji dla rzetelności, a w grupie trzeciej kraje Europy Wschodniej (i niektóre z Europy Południowej), w których występuje niskie zaufanie społeczne mimo raczej wysokiej preferencji dla rzetelności. Poziom zaufania społecznego był cechą najsilniej różnicującą te grupy krajów. W kolejnym kroku badania, posługując się hipotezami z literatury, zbadano stopień powiązania poziomu zaufania społecznego z jego hipotetycznymi uwarunkowaniami. Badanie pozwoliło wykazać, że dla grupy krajów europejskich jako całości najsilniejsze uwarunkowania zaufania społecznego wynikają z oceny jakości instytucji politycznych i stanu gospodarki, a dodatkowo pozytywnej oceny przez respondenta kontroli nad własnym życiem. Poziomy tych cech były silnie zróżnicowane pomiędzy wyodrębnionymi grupami krajów. Szczególnie niski poziom oceny instytucji politycznych i stanu gospodarki oraz niski poziom optymizmu i poczucia kontroli nad własnym życiem wydaje się być przyczyną niskiego zaufania społecznego w krajach postsocjalistycznych.

**Słowa kluczowe:** kapitał społeczny, zaufanie, transformacja.

---

\* Poglądy przedstawione w tym tekście są wyłącznie poglądami autorki i w żadnej mierze nie odzwierciedlają opinii Komisji Europejskiej.

## 1. Wstęp

Wiele prac, zarówno polskich, jak i zagranicznych, odnosi się do pojęcia kapitału społecznego. Jest ono przywoływane zwłaszcza wtedy, gdy mowa o współpracy między ludźmi, między podmiotami gospodarczymi i w ramach tych podmiotów. Niektóre kraje są oceniane wysoko pod względem kapitału społecznego, inne niżej. Niekiedy ten sam kraj spotyka się z różnymi ocenami zależnie od tego, jaki aspekt i zakres kapitału społecznego jest brany pod uwagę. Problemem jest więc niejednoznaczność tego pojęcia.

W dyskusjach na temat trudności we współpracy w krajach, które przeszły na drogę gospodarki rynkowej, często używają argumentu o niskim poziomie (lub nierozwiniętej kulturze) kapitału społecznego. Przypomina to analogiczne dyskusje, które toczą się od wielu lat na temat krajów wkraczających na drogę rozwoju, którym rekomenduje się pracę nad polepszeniem kapitału społecznego.

Niniejszy tekst próbuje wyjaśnić trudności związane z posługiwaniem się pojęciem kapitału społecznego, jeśli nie podaje się dalszego uszczegółowienia, co się przez to rozumie. Wskazujemy w nim, że z punktu widzenia lepszej współpracy między podmiotami gospodarczymi zasadnicze znaczenie ma zaufanie osoby do nieznanych jej członków społeczeństwa. Jest to niewątpliwie element kapitału społecznego, a dodatkowo cecha lepiej identyfikowalna. Tym niemniej nie ma zgodności w literaturze co do tego, jakie czynniki wpływają na wysoki lub niski poziom zaufania.

Opierając się na hipotezach co do możliwych czynników sprawczych, dokonujemy badania empirycznego poziomu zaufania w różnych grupach krajów europejskich i jego uwarunkowań. Badanie to pozwala sformułować wnioski co do stopnia zróżnicowania grup krajów pod względem poziomu zaufania. Pozwala to też wskazać, że czynniki zróżnicowania są ogólnie rzecz biorąc wspólne, a na poziom zaufania wpływa przede wszystkim to, jak respondenci oceniają stan instytucji politycznych i gospodarki w swym kraju. Z niską ich oceną w krajach postsocjalistycznych jest powiązane niskie zaufanie jednych obywateli do innych.

W punkcie 2 opracowania omówiono podstawowe pojęcia i przedstawiono poglądy na temat uwarunkowań zaufania spotykane w literaturze. Punkt 3 jest poświęcony przedstawieniu danych, metody i wyników badania empirycznego. W punkcie 4 sformułowano wnioski wynikające z badań.

## 2. Kapitał społeczny – zaufanie – współpraca

Pojęcie kapitału społecznego jest szeroko używane w literaturze, tym niemniej jest ono bardzo niejednoznacznie definiowane. Niewątpliwie jest on związany ze społeczeństwem lub strukturami społecznymi (przynajmniej tak wynikałoby z nazwy), ale już znacznych trudności następuje wyjaśnienie pojęcia „kapitał”, który, po pierwsze, powinien mieć właściciela, a po drugie, powinien móc być akumulowany.

Wśród wielu definicji spotykane są takie, które kładą nacisk na istnienie i cechy pewnych zwartych struktur społecznych, jak sieci współpracy [Putnam 1995], ale równie inne, które akcentują pewne normy postępowania [Fukuyama 2000]. Istnieją też definicje, jak ta sformułowana przez Bank Światowy, które uwzględniają i cechy struktur społecznych, i norm postępowania, jako kryterium przyjmując ich pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy i społeczny [Grootaert, van Bastelar 2002]. Definicja ta może zostać jednak łatwo skrytykowana jako tautologiczna (kapitał społeczny jest definiowany przez swój pozytywny skutek – rozwój gospodarczy i społeczny, w domyśle poprzez ułatwianie współpracy). Ponadto z innych prac wynika, że struktury społeczne i normy postępowania mają niejednoznaczny wpływ na współpracę. Mogą one wzmacniać współpracę w ramach takich struktur, ale z negatywnymi skutkami dla osób do tych struktur nienależących. Jest to obserwacja istnienia „ograniczonego” (czy nawet ograniczającego, wiążącego – *bonding*) kapitału społecznego, a typowym tego przykładem są struktury mafijne.

Nie ma też jednoznaczności co do tego, czyją cechą jest kapitał społeczny – czy jest to właściwość społeczeństwa, grupy społecznej, czy też jednostki. Na przykład Coleman [1990] sytuuje kapitał społeczny na poziomie społeczeństwa i jego struktur, a zgadza się z tym w pewnej mierze Putnam (aczkolwiek stwierdza, że również wyodrębnione sieci społeczne mogą być „posiadaczami” specyficznych form kapitału społecznego).

Odrębne i bardzo ciekawe zdanie na ten temat formułuje Bourdieu, dla którego kapitał społeczny jest tworzony i „posiadany” przez jednostkę w kontekście jej relacji społecznych, a jego istotą jest możliwość aktywizowania dóbr (w tym finansowych) dzięki tym relacjom [Bourdieu 1986, cyt. za Sobel 2002, s. 139]. Bourdieu uważa, że jednostka może świadomie inwestować w swe relacje społeczne (np. poprzez zaciąganie wzajemnych zobowiązań) w celu uzyskania przychodów. Jest to definicja najbardziej zbliżona do wymagań sformułowań „kapitał” i „społeczny”: kapitał ten jest niezbędnie związany ze strukturami społecznymi i może być akumulowany. Podobną definicję zastosował Esser [2008]. Częściowo podobna jest też definicja sformułowana przez Kostro [2005], w której wiąże się udział w sieciach społecznych z uzyskiwaniem wartości dodanej przez jednostkę, jednak bez aspektu wykalkulowanego tworzenia sieci takich relacji.

Niezwykle istotna jest obserwacja, że jakkolwiek definiowany kapitał społeczny stanowi ważne uwarunkowanie efektywnej współpracy pomiędzy niekoniecznie osobiście znanymi członkami społeczeństwa. Dla wyjaśnienia, dlaczego tak się dzieje, można posłużyć się podstawową jednostką współpracy między osobami fizycznymi i organizacjami, jaką w podejściu nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI) jest transakcja [Williamson 1998]<sup>1</sup>. Podstawowe etapy transakcji to jej przygotowanie (poszukiwanie partnerów, negocjacje), zawarcie umowy oraz jej wykonywanie

---

<sup>1</sup> Podejście nowej ekonomii instytucjonalnej zostało opisane w mojej wcześniejszej pracy [Lisowska 2008, rozdz. 2].

(co niekiedy wiąże się z koniecznością jej dostosowania do zmieniających się warunków, a czasem z koniecznością – wręcz na drodze sądowej – wymuszania wypełnienia zobowiązań przez partnera). Z wszystkimi tymi czynnościami wiążą się koszty transakcyjne, czyli wszystkie koszty niewynikające z materialnego przedmiotu transakcji [Hardt 2005; 2009]<sup>2</sup>. Tak więc kosztowne jest poszukiwanie partnerów, negocjowanie, zawarcie umowy (zwłaszcza jeśli jej sformułowanie wynika z pomocy prawnej), wiele kosztują też sprawy sądowe. Jedną z przyczyn trudności w realizacji transakcji (i związanych z tym wysokich kosztów transakcyjnych) jest nielojalność, zwana technicznie przez autorów z kręgu NEI oportunistem. Polega ona na rozwiązywaniu na własną korzyść (bez oglądania się na ewentualną stratę partnera) sytuacji konfliktowych pojawiających się w trakcie realizacji umowy.

Łatwo zauważyć logiczny związek między nielojalnością a tym, co intuicyjnie rozumiemy przez pojęcie kapitału społecznego. Jeśli przyjmiemy, że kapitał społeczny polega na pozytywnym stosunku do innych osób (w tym potencjalnych partnerów transakcji), to można się spodziewać, że osoby lub grupy osób cechujące się takim pozytywnym stosunkiem do innych (ponad spodziewane zyski) będą łatwiej dochodziły do porozumienia, być może nawet mogą współpracować na zasadzie „gentleman agreement”, bez kosztownego zawierania umowy. Jeśli można się spodziewać niskiej wzajemnej nielojalności takich partnerów transakcji, to trudności w realizacji umowy nie będą wymagały kosztownego arbitrażu lub sprawy sądowej. Tak więc w przypadku takiego wzajemnego pozytywnego nastawienia będzie możliwa oszczędność kosztów transakcyjnych z korzyścią dla obu stron, choć być może któraś z nich nie zdecyduje się na wyższe korzyści, jeśli byłoby to kosztem drugiej strony<sup>3</sup>.

W niniejszym artykule oparto się na następującej definicji kapitału społecznego pochodzącej z pracy [Robison i in. 2002, s. 6]: „Kapitał społeczny to sympatia osoby lub grupy osób w stosunku do innej osoby lub grupy osób, która może być źródłem potencjalnej korzyści lub preferencyjnego traktowania udzielanego tej osobie lub grupie osób ponad to, co jest oczekiwane w relacji wymiennej”<sup>4</sup>.

Powyższa definicja kładzie nacisk na pewnego rodzaju bezinteresowność osób lub ich grup, pozwalającą im na traktowanie innych osób przekraczającą to, czego zwykle oczekuje się w relacjach wymiennych. Definicja ta dotyczy osób w relacjach społecznych, ale jej treścią jest norma zachowania, którą można określić jako przyjazną spolegliwość, w wyniku której mogą być osiągnięte korzyści. Korzyści te nie są treścią kapitału społecznego (w rozumieniu powyższej definicji), lecz jego skutkiem.

<sup>2</sup> Koszty transakcyjne nie mają ścisłej definicji i w praktyce niezmiernie trudne jest ich mierzenie.

<sup>3</sup> Opisuje to znany z teorii gier „dylemat więźnia” – najwyższa korzyść dla obu ma miejsce w przypadku współpracy, choć jej odmowa może okazać się korzystniejsza dla każdego z nich z osobna.

<sup>4</sup> Definicja ta w oryginale brzmi następująco: “Social capital is a person’s or group’s sympathy toward another person or group, that may produce a potential benefit, advantage, and preferential treatment for another person or group of persons beyond that expected in an exchange relationship”.

Spoleczna rola spolegliwości (rzetelności, *trustworthiness*) jest podkreślana w pracy [Ahn, Ostrom 2008]. Autorzy ci wskazują na znaczenie spolegliwości (i spodziewania się jej) dla zaufania. Z kolei zaufanie ma kapitalne znaczenie nie tyle dla kosztów transakcyjnych (tutaj ma znaczenie spolegliwość – najlepiej przyjazna, czyli przekraczająca zwykłą rzetelność), ale dla podejmowania samego ryzyka rozpoczynania transakcji. Zależnie od tego, komu ufamy, z tym wchodzimy w relacje (bądź odpowiednio do zaufania te relacje kształtujemy – np. dodając różnego rodzaju klauzule zabezpieczające wykonanie zobowiązań). Zaufanie więc, aczkolwiek nie wyczerpuje intuicyjnej treści pojęcia kapitału społecznego, jest jego niezbędną składową, ważną dla efektów w dziedzinie współpracy.

Spolegliwość nie musi być taka sama w stosunku do różnych członków społeczeństwa. Osoba może być wysoce spolegliwa wobec najbliższej rodziny, przyjaciół, być może swojego otoczenia zawodowego i towarzyskiego, ale nie w stosunku do przypadkowego przechodnia<sup>5</sup>. Zaufanie ma tę ważną zaletę, że jest dobrze określone jego miejsce (*locus*), a mianowicie dotyczy jednostki w odniesieniu do jej relacji społecznych, a ponadto jest, co prawda subiektywnie, mierzalne. Zaufanie jednak można mieć do wszystkich członków społeczeństwa lub tylko do tych, którzy są danej osobie znani osobiście. Uważa się, że każdy z tych rodzajów (czy też zakresów) zaufania ma inne podłoże.

Według Uslanera [2001] pierwsze z nich, zaufanie generalne, czyli wiara w dobre intencje innych (spolegliwość), ma swe źródła w wychowaniu, osobistym optymizmie, przestrzeganiu wspólnych norm w społeczeństwie. W związku z tym w społeczeństwach bardziej jednorodnych pod względem etnicznym, kulturowym, dochodowym szanse na wyższe wzajemne zaufanie jego członków są większe. Fukuyama [2000] kładzie nacisk na jakość i jednorodność nieformalnych norm obowiązujących w danym społeczeństwie jako uwarunkowanie generalnego zaufania. Rothstein [2004] natomiast kładzie nacisk na znaczenie jakości instytucji formalnych i przestrzeganie ich norm.

Z kolei zaufanie do osób znanych, czyli tzw. zaufanie lokalne (czy też strategiczne), wynika z doświadczenia ich spolegliwości (*trustworthiness*) w przeszłości.

W literaturze jednak dyskutowana jest kwestia związku zaufania, w tym generalnego, ze spolegliwością obserwowaną w danym społeczeństwie. Wynika to z opinii, że spolegliwość może mieć różne źródła, co podkreślają m.in. Ahn i Ostrom. Na przykład Putnam i Bourdieu kładą nacisk na spolegliwość wyuczoną (wykalkulowaną). Środowiskiem, w którym może ona powstać, są sieci społeczne i formalne lub nieformalne organizacje, w których wykazywanie się spolegliwością „opłaca się” np. poprzez uzyskiwanie wyższej reputacji. Tym niemniej, aczkolwiek jest pewne, że taka spolegliwość prawdopodobnie będzie dotyczyła środowiska, w którym się ukształtowała (tj. danej sieci lub organizacji społecznej), to nie ma pewności, czy

---

<sup>5</sup> Osobie znanej raczej odda się zgubiony cenny przedmiot, ale już takie samo zachowanie wobec przechodnia na ulicy zależy od wielu okoliczności: osobowych, kulturowych i instytucjonalnych.

będzie ona występowała w stosunku do członków społeczeństwa poza tą siecią. Zgodnie z obserwacją zróżnicowanego „promienia zaufania” (*radius of trust*) Fukuyamy jest wysoce prawdopodobne, że spolegliwość w stosunku do osób z własnej grupy społecznej i poza nią może się znacznie różnić. Potwierdzają to badania opisane w [Glaesar i in. 2002] na temat tworzenia, ale tylko zlokalizowanego (*bonding*) kapitału społecznego przez sieci współpracujących osób.

Inni badacze (jak E. Ostrom) podkreślają jednak, że spolegliwość może wynikać również z osobowości i norm kulturowych. W szczególności ludzie mogą po prostu być lub chcieć być rzetelni niezależnie od kontekstu społecznego ich działania. Wyżej przytoczona definicja kapitału społecznego według Robisona i in. przekracza pojęcie spolegliwości, dodając do niego motyw emocjonalny (*sympatia*), związany bardziej z osobowością niż obowiązkiem przestrzegania norm (z normami kulturowymi włącznie). Badania laboratoryjne wykazują, że wśród osób badanych pozytywny stosunek do nieznanymi partnerów gry wcale nie jest rzadkością [Fehr, Fischbacher 2002]. Tak więc prawdopodobna i oczekiwana spolegliwość nieznanymi członków społeczeństwa może być ważnym czynnikiem generalnego zaufania (czyli zaufania do obcych).

Zaufanie zwiększa skłonność do współpracy z innymi poprzez liczenie się z większymi lub mniejszymi trudnościami (kosztami transakcyjnymi). Zależnie od oceny spolegliwości możliwych partnerów (w tym osób znanych i nieznanymi) zaufanie to będzie się przekładało na większą lub mniejszą skłonność do współpracy w ogóle, albo też w większej lub mniejszej mierze z członkami znanej sobie społeczności, i na mniej lub bardziej sformalizowane formy tej współpracy.

Obywatele krajów przez długi czas pozostających w systemie gospodarki centralnie planowanej mogli cechować się niższym zaufaniem generalnym. Jednym z powodów tego była ogólna atmosfera nieufności wynikająca z ciągłego podejrzenia władz o powstającą działalność dysydencką. Tak więc społeczeństwo znajdowało się pod silną kontrolą administracji (wręcz policji)<sup>6</sup>. Pole spontanicznej współpracy było ograniczone do najbliższego otoczenia rodzinnego, przyjacielskiego i zawodowego, a istniejące organizacje, przynajmniej z nazwy społeczne (jak związki zawodowe), były ściśle kontrolowane.

W okresie transformacji do gospodarki rynkowej uległy gwałtownemu rozkładowi dawne sieci współpracy społecznej, a zwłaszcza gospodarczej, koordynowane przez państwo, a społeczeństwo i gospodarka zostały co prawda uwolnione, ale też przestawione z dnia na dzień na spontaniczną współpracę poziomą. Przy tym dużo silniej propagowano konkurencję i sukces indywidualny (zwłaszcza materialny) niż zalety współpracy społecznej. Działo się to w sytuacji osłabienia poprzednich elementów stabilności społecznej (jak pewność zatrudnienia, świadczenia socjalne zakładów pracy).

---

<sup>6</sup> W niektórych okresach, np. stalinowskim lub w czasie stanu wojennego w Polsce, atmosfera niewiele odbiegała od opisywanej w Orwellowskim „Roku 1984”.

Wyniki wcześniejszych badań nad krajami postsocjalistycznymi wskazują na niskie zaangażowanie obywatelskie i zaufanie [Rose 1994; Rossteutscher 2008]. Badania nad współpracą między przedsiębiorstwami też zdają się świadczyć o niskim zaufaniu do nieznanych partnerów, bo stwierdzono, że opiera się ona na stałych sieciach współpracy, w których kontrola dokonuje się przez reputację [Raiser i in. 2001]. Ogólniejsza obserwacja mówi o spadającym po transformacji zadowoleniu z życia (poza standingiem finansowym), w szczególności z życia rodzinnego i lokalnego [Esterlin 2009].

### **3. Badanie poziomu i uwarunkowań zaufania w krajach europejskich**

Niniejszy punkt ma za zadanie zreferowanie wcześniejszych badań nad:

- zróżnicowaniem krajów europejskich z punktu widzenia zaufania i skłonności do współpracy,
- czynnikami wpływającymi na poziom generalnego zaufania (czy są to czynniki kulturowe, instytucjonalne, czy też indywidualne),
- specyfiką krajów postsocjalistycznych z punktu widzenia poziomu i czynników determinujących generalne zaufanie.

Badanie zostało wykonane na podstawie bazy danych European Social Survey. Trzecia runda tego badania, przeprowadzona w 2006 r., zawiera specyficzny moduł opisujący szczegółowo zaufanie generalne i lokalne respondentów oraz szereg danych pozwalających ocenić przyczyny zróżnicowania tego zaufania. Dane obejmują 43 tys. respondentów z 23 krajów europejskich (Austria, Belgia, Bułgaria, Szwajcaria, Cypr, Niemcy, Dania, Estonia, Hiszpania, Finlandia, Francja, Wielka Brytania, Węgry, Irlandia, Holandia, Norwegia, Polska, Portugalia, Rosja, Szwecja, Słowenia, Słowacja, Ukraina), wśród których znajduje się 8 krajów postsocjalistycznych.

Pierwsza część badania<sup>7</sup> polegała na dokonaniu taksonomii wszystkich występujących w bazie krajów europejskich na podstawie przeciętnych dla krajowych prób respondentów wartości zmiennych dotyczących:

- osobistej preferencji dla rzetelności i altruizmu,
- skłonności do współpracy z osobami znanymi (bliskie otoczenie),
- skłonności do współpracy z szerszym społeczeństwem,
- udziału w stowarzyszeniach,
- generalnego zaufania,
- subiektywnej percepcji spolegliwości otoczenia.

Taksonomia pozwoliła dokonać następującego grupowania krajów:

- grupa pierwsza – Europa (przeważająco) Zachodnia (Austria, Belgia, Niemcy, Estonia, Hiszpania, Francja, Wielka Brytania, Irlandia, Holandia, Słowenia,

---

<sup>7</sup> Wcześniejsza wersja tej części badania zawarta jest w moim artykule [Lissowska 2009].

- grupa druga – (przeważająco) skandynawska (Dania, Finlandia, Norwegia, Szwecja, Szwajcaria),
- grupa trzecia – (przeważająco) kraje postsocjalistyczne (Bułgaria, Cypr, Węgry, Polska, Portugalia, Rosja, Słowacja, Ukraina).

Dane dotyczące średnich wartości zmiennych dla tych grup zawarte są w tab. 1<sup>8</sup>.

**Tabela 1.** Średnie wartości zmiennych związanych z kapitałem społecznym dla grup krajów<sup>9</sup>

No	Zmienna	Grupa 1	Grupa 2	Grupa 3
1	Hlprtrn_mean – if I help someone I expect some help In return	2,52	2,64	2,81
2	iphlpl_mean – Important to help people and care for others well being	4,76	4,71	4,59
3	Ipbhprp_mean – Important to behave properly	4,31	4,09	4,47
4	sclmeet_mean – how often socially met with friends, relatives or colleagues	5,07	5,33	4,71
5	hlpoth_mean – help others not counting family/work/voluntary organizations	3,33	3,77	2,34
6	atnoact_mean – help or attend activities organised in local area	2,26	2,32	1,60
7	Ipudrst_mean – important to understand different people	4,65	4,63	4,46
8	flclpla_mean – feel close to people in local area	3,43	3,49	3,63
9	fmlenj_mean – how much time spent with immediate family is enjoyable	5,05	5,14	5,03
10	iplylfr_mean – important to be loyal to friends and devote to people close	5,09	5,13	4,90
11	inmdisc_mean – anyone to discuss intimate or personal matters with	1,91	1,93	1,88
12	Wrkorg_mean – worked in another organisation or association	1,16	1,25	1,04
13	Sgnptit_mean – signed petition in the last 12 months	1,25	1,37	1,07
14	wkvorg_mean – involved in work for voluntary or charitable organizations	2,22	2,36	1,43
15	ppltrst_mean – you can not be too careful – people can be trusted	5,02	6,46	4,01
16	Pplfair_mean – most people try to take advantage of me	5,71	6,85	4,69
17	pplhlp_mean – people are helpful – or mostly look for themselves	5,02	5,94	3,86
18	trtrsp_mean – feel people treat you with respect	4,44	4,71	4,29
19	trtunf_mean – feel people treat you unfairly	4,33	4,60	4,27

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych European Social Survey za pomocą pakietu SPSS.

Na podstawie tab. 1 można podkreślić następujące cechy drugiej i trzeciej grupy krajów odróżniające je od krajów Europy Zachodniej:

<sup>8</sup> W całym tekście zachowano oryginalne nazwy i skróty nazw zmiennych pochodzących z European Social Survey. Wartości niektórych cech zostały przekodowane, aby lepiej odpowiadały ich intuicyjnej interpretacji.

<sup>9</sup> Szczegółowy opis zmiennych z uwzględnieniem przekodowania zawarty jest w aneksie.



- kraje skandynawskie (i Szwajcaria): wysokie zaufanie generalne i skłonność do współpracy, mimo niezbyt wysokiej preferencji dla rzetelności,
- Europa Wschodnia: niskie zaufanie, mimo przeciętnej deklarowanej preferencji dla rzetelności (ale czy oznacza to faktyczną spolegliwość?).

Wynika z tego, że pomimo transformacji trwającej w momencie badania od 17 lat kraje postsocjalistyczne stanowiły ciągle grupę odmienną pod względem zaufania społecznego. Tym niemniej inne kraje (tym razem Europy Południowej), a mianowicie Cypr i Portugalia, miały cechy podobne. Z drugiej strony, niektóre z krajów postsocjalistycznych (Estonia i Słowenia) miały cechy pozwalające zakwalifikować je pod względem zaufania społecznego i zmiennych z nim związanych do grupy krajów Europy Zachodniej.

Drugi etap badania polegał na zidentyfikowaniu cech pozwalających wyjaśnić zróżnicowany poziom zaufania społecznego u poszczególnych respondentów. W efekcie analizy wyodrębniono następującą listę cech, które wykazywały istotną korelację z poziomem generalnego zaufania respondentów (tab. 2).

Interpretując wartości powyższych współczynników korelacji, nie można zapominać, że zostały one wyliczone dla bardzo dużej populacji, dlatego nie są wysokie (tym niemniej wszystkie one są istotne).

Komentując powyższe wyniki, zwrócimy najpierw uwagę na elementy, które mogą wydawać się zaskakujące. Nie stwierdzono korelacji (ani pozytywnej, ani negatywnej) pomiędzy generalnym zaufaniem a przywiązaniem do rodziny, preferencją dla lojalności wobec przyjaciół, stopniem religijności danego respondenta. Może to przeczyć hipotezom, że zaufanie do wąskiego kręgu rodzinnego i przyjacielskiego jest swojego rodzaju alternatywą dla zaufania generalnego. Nie można jednak również stwierdzić, że jakość takiej wąskiej współpracy przyczynia się do zaufania generalnego. Religia chrześcijańska, przeważająca na terenie Europy, wyraźnie akcentuje pozytywny stosunek do bliźnich, jak widać jednak, stopień opierania się na niej nie przekłada się na zaufanie społeczne. Jeszcze bardziej zadziwia to, że preferencja dla poprawnego zachowania wpływała raczej negatywnie na zaufanie.

Stopień korelacji między przeciętną spolegliwością deklarowaną przez członków danego społeczeństwa (zmienna: important to help people and care for others wellbeing) a zaufaniem okazał się niski. Może to oznaczać, że albo deklarowano fałszywą spolegliwość, albo członkowie społeczeństwa „nie widzą” stopnia spolegliwości swych współobywateli. Widzą natomiast i adekwatnie interpretują sposób, w jaki są traktowani przez bliskie otoczenie. Świadczy o tym wyższy poziom korelacji zaufania generalnego ze zmienną mówiącą o wzajemnej pomocy wśród osób w lokalnym otoczeniu oraz o lojalnym i pełnym szacunku traktowaniu respondenta przez jego otoczenie.

Interesująca jest wysoka korelacja między indywidualnym zaufaniem respondenta a średnim poziomem zaufania w danym kraju. Może to oznaczać pewnego rodzaju dostosowywanie się do atmosfery zaufania/nieufności w danym kraju lub też mierzenie (nieznanej) spolegliwości społeczeństwa łatwiejszym do obserwowa-

**Tabela 2.** Wskaźniki korelacji Pearsona z poziomem generalnego zaufania respondentów

Grupa zmiennych	Symbol zmiennej	Nazwa zmiennej	Wskaźnik korelacji	
Ogólna sytuacja w społeczeństwie	Lngdp	GDP per inhabitant, ln	0,269	
	ppltrst_mean	People can be trusted – średnia dla kraju	0,380	
	pphlp_mean	Most of the time people are helpful – średnia dla kraju	0,346	
	Iphlppl_mean	Important to help people and care for others wellbeing_średnia dla kraju	0,078	
	Hlprtrn_mean	If I help someone, I expect some help in return – średnia dla kraju	-0,059	
	wkvlorg_mean	Involved in work for voluntary or charitable organisations – średnia dla kraju	0,244	
Odczucie sytuacji lokalnej	Pplahlp	feel people in local area help one another	0,169	
	trtunf_mean	Feel people treat you unfairly	0,146	
	trtrsp_mean	Feel people treat you with respect	0,171	
Zaufanie do instytucji i ocena stanu gospodarki	Trstprl	Trust in county's parliament	0,346	
	Stfecoc	How satisfied with present state of the economy as a whole	0,377	
	Trstlgl	Trust in the legal system	0,349	
	Stadem	How satisfied with the way democracy works in your country	0,349	
Cechy osobowe	Stflife	How satisfied with life as a whole	0,310	
	Happy	How happy are you	0,273	
	Optftr	Always optimistic about my future	0,145	
	Enjstm	Seldom time to do things I really enjoy	0,120	
	Accdng	Feel accomplished from what I do	0,075	
	Flrms	At time I feel as I am a failure	0,02	
	Fltanx	Felt anxious, how of ten past week	0,174	
	Uempnyr	Become unemployed in the next 12 months, how likely	0,142	
	Brghmwr	How often worry about your home being burgled	0,149	
	Highedu	Having post-secondary or tertiary education	0,132	
	highedu2	Having tertiary education		
	Netuse	Personal use of Internet		
	Wrkorg	Worked in another organisation or association last 12 months		
	Age	Age		
	Gndr	Gender		
	Impsafe	Important to live in secure and safe surroundings		
	Aesfdrk	Feeling of safety of walking alone in local area after dark		
	Ipeqopt	Important that people are equally treated		
	Ipbhprp	Important to behave properly		
	Incemp	Important to compare income with other people's income		
	Iphlppt	important to help people and care for others wellbeing		
		Hlprtrn	If I help someone, I expect some help in return	

Wszystkie współczynniki korelacji są istotne na poziomie 0,01.

Źródło: obliczenia własne na podstawie European Social Survey wykonane za pomocą pakietu SPSS.

nia klimatem zaufania. Silnie skorelowana z zaufaniem jest też częstość pracy w organizacjach charytatywnych w danym społeczeństwie. Osobiste (choć nieco inaczej zdefiniowane) zaangażowanie respondenta w organizacjach społecznych ma również związek z poziomem zaufania.

Zmienne najsilniej skorelowane z zaufaniem danej osoby to ocena przez nią instytucji prawno-politycznych danego kraju (systemu prawnego, parlamentu, demokracji) oraz stanu gospodarki. Potwierdzałyby to wcześniej przytoczoną tezę Rothsteina na temat znaczącego wpływu jakości samych instytucji formalnych i przestrzegania ich norm na klimat zaufania społecznego.

Istotnie skorelowane z zaufaniem są również niektóre zmienne charakteryzujące osobowość respondenta, jego indywidualną sytuację życiową i stopień kontroli nad własnym życiem. Potwierdzałyby to wyżej przytoczoną tezę Uslanera. Najsilniej skorelowana z zaufaniem wśród zmiennych tej grupy jest satysfakcja z własnego życia i subiektywne poczucie szczęśliwości. Wysoka jest również korelacja między zaufaniem a intensywnością używania Internetu, a także posiadaniem wyższego wykształcenia. Bardziej ufne są osoby postrzegające optymistycznie swoją przyszłość, nieodczuwające niepokoju, czujące się bezpiecznie fizycznie (np. niebojące się spacerować po ciemku, nieobawiające się włamania) oraz nieprzywiązujące wagi do mieszkania w bezpiecznym otoczeniu<sup>10</sup>. Osoby nieobawiające się utraty pracy są również bardziej ufne.

Jeśli chodzi o korelację zaufania z wyznawanymi wartościami, to jest ona słaba, a niekiedy nieintuicyjna. Na przykład osoby, dla których ważne jest poprawne zachowanie, wydają się być mniej ufne. Okazało się również, że osoby, które spodziewają się wzajemności, jeśli komuś pomagają, są mniej ufne (mniej ufne są również osoby żyjące w społeczeństwach, w których występuje silna preferencja dla takiej postawy). Można się zastanawiać, czy cecha ta (spodziewanie się wzajemności) nie świadczy o pewnym wyrachowaniu respondentów.

Biorąc pod uwagę siłę wymienionych korelacji, można stwierdzić, że poziom zaufania respondentów jest powiązany z wyższymi lub niższymi wartościami wyżej wymienionych istotnie skorelowanych zmiennych<sup>11</sup>. Kluczem do zrozumienia różnic w poziomie zaufania w poszczególnych grupach krajów jest porównanie wartości tych zmiennych. Przedstawia to tab. 3.

Porównanie średnich wartości zmiennych istotnie skorelowanych z poziomem generalnego zaufania pozwala wskazać, dlaczego to zaufanie tak silnie różni się między poszczególnymi grupami krajów.

Najwyraźniejsze różnice wartości między grupami krajów występują w odniesieniu do oceny instytucji politycznych i stanu gospodarki. Tutaj zdecydowanie

<sup>10</sup> Można się domyślać, że na takie odczucia silnie wpływa jakość instytucji obowiązujących w danym społeczeństwie.

<sup>11</sup> Wpływ ten w innej pracy został zilustrowany liniowym modelem regresji, w którym wymienione wyżej zmienne są zmiennymi niezależnymi, a poziom generalnego zaufania jest zmienną objaśnianą (por. [Lissowska 2013]).

**Tabela 3.** Średnie wartości cech dla grup krajów

Grupa	Symbol	Nazwa zmiennej	Grupa 1	Grupa 2	Grupa 3
Ogólna sytuacja w społeczeństwie	Lngdp	Natural logarithm of GDP per inhabitant	10,3905	10,5679	9,6152
	ppltrst_mean	People can be trusted – średnia dla kraju	5,02	6,46	4,01
	pphlhp_mean	Most of the time people are helpful – średnia dla kraju	5,02	5,94	3,86
	Iphlppl_mean	Important to help people and care for others wellbeing_ średnia dla kraju	4,76	4,71	4,59
	Hlprtrn_mean	If I help someone, I expect some help In return – średnia dla kraju	2,52	2,64	2,81
	wkvlogr_mean	Involved In work for voluntary or charitable organisations – country average	2,22	2,36	1,43
Odczucie sytuacji lokalnej	Pplahlp	feel people In local area help one another	3,45	3,7	3,36
	Trtunf	Feel people treat you unfairly	4,33	4,6	4,27
	Trtrsp	Feel people treat you with respect	4,44	4,71	4,29
Zaufanie do instytucji i stanu gospodarki	Trstp1	Trust in county's parliament	4,6	5,86	3,35
	Stfeco	How satisfied with present state of the economy as a whole	5,25	6,77	3,53
	Trstlgl	Trust In the legal system	5,18	6,63	3,77
	Stadem	How satisfied with the way democracy works In your country	5,34	6,79	4
Cechy osobowe	Stflife	How satisfied with life as a whole	7,09	8	5,52
	Happy	How happy are you	7,37	8,03	6,25
	Optftr	Always optimistic about my future	3,69	3,82	3,57
	Enjstm	Seldom time to do things I really enjoy	3,06	3,31	2,94
	Accdng	Feel accomplished from what I do	3,77	3,94	3,76
	Flrms	At time I feel as I am a failure	3,75	3,3	3,45
	Fltanx	Felt anxious, how of ten past week	3,41	3,59	3,08
	Uempnyr	Become unemployed in the next 12 months, how likely	3,32	3,49	3,06
	Brghmwr	How often worry about your home being burgled	3	3,22	2,99
	Hghedu	Having post-secondary or tertiary education	0,3355	0,3558	0,2636
	highedu2	Having tertiary education	0,2214	0,3078	0,1531
	Netuse	Personal use of Internet	3,65	4,67	1,7
	Wrkorg	Worked In another organisation or association last 12 months	1,16	1,25	1,04
	Impsafe	Important to live In secure and safe surroundings	2,46	2,8	2,11
	Aesfdrk	Feeling of safety of walking alone in local area after dark	2,93	3,26	2,71
	Ipeqopt	Important that people are equally treated	4,95	4,88	4,85
	Ipbhprp	Important to behave properly	4,31	4,09	4,47
	Inccmp	Important to compare income with other people's income	3,78	3,81	3,51
	Iphlppt	important to help people and care for others wellbeing	4,76	4,71	4,59
		Hlprtrn	If I help someone, I expect some help In return	2,52	2,64

Zmienne napisane kursywą mają wysokie odchylenie standardowe, a więc średnia jest mało reprezentatywna.

Źródło: obliczenia własne wykonane za pomocą pakietu SPSS na ESS round 2006.

przoduje druga grupa krajów, pozostawiając w tyle pierwszą i (daleko) trzecią. Podobny układ różnicowań ma miejsce dla grupy zmiennych wyrażających odczucie sytuacji lokalnej (wzajemna pomoc osób w społeczności lokalnej, szacunek dla danego respondenta) oraz zaangażowanie w pracę w organizacjach społecznych. Natomiast, co jest ciekawe, w odniesieniu do zmiennej wskazującej na znaczenie przypisywane pomocy dla innych („Important to help people and care for others wellbeing”) różnice między grupami krajów są minimalne. Oznaczałoby to, paradoksalnie, że deklarowany altruizm nie przekłada się na różnice w wysokości zaufania społecznego.

Druga grupa krajów ma również najwyższe wartości świadczące o zadowoleniu respondentów z życia, braku obaw w życiu codziennym, kontroli nad własnym życiem. Pod tym względem przewyższa, ale już niewiele, pierwszą grupę krajów i znowu w większym stopniu grupę trzecią. Jednak, niespodziewanie, w grupie drugiej występuje najniższa preferencja dla odpowiedniego zachowania i, mniej już niespodziewanie, stosunkowo niska wartość spodziewania się rewanżu za okazaną pomoc.

Z przedstawionych badań wynika, że podstawowym czynnikiem różnicującym społeczeństwa europejskie pod względem ogólnego zaufania jest jakość instytucji politycznych i stanu gospodarki. Można sądzić, że cechy te w dużej mierze wpływają na indywidualny stan poczucia bezpieczeństwa i stabilności obywateli, co z kolei ma znaczenie dla cech indywidualnych (zadowolenie z życia, optymizm) również ważnych dla zaufania ogólnego.

Trudno z kolei wyrokować na temat wpływu cech kulturowych na zaufanie. To prawda, że do drugiej grupy należą głównie kraje skandynawskie o kulturze wywodzącej się z tradycji protestanckiej i o silnej tradycji współpracy lokalnej. Jednak niełatwo jednoznacznie powiązać tych tradycji z profilem cech i preferencjiowościowych respondentów z tych krajów.

Pod względem oceny instytucji politycznych i stanu gospodarki kraje grupy trzeciej, do której należą prawie wszystkie kraje Europy Wschodniej i niektóre kraje Europy Południowej (Portugalia i Cypr), znajdują się znacznie poniżej innych grup. W odniesieniu do krajów posttransformacyjnych można uważać to za zrozumiałe ze względu na ciągle jeszcze przeżywany szok przejścia z jednego systemu gospodarczego do drugiego. Efektem zmiany systemowej może być również poczucie mniejszej kontroli nad własnym życiem, nieznanego przedtem zagrożenia bezrobociem, nawet w pewnym stopniu zagrożenia fizycznego (napaścią, włamaniem). Cechy te wiążą się, przynajmniej na poziomie korelacyjnym, z niższym zaufaniem do nieznanych osób wykazywanym przez respondentów z krajów posttransformacyjnych. Natomiast ciekawą i niespodziewaną cechą krajów posttransformacyjnych jest tak niskie, jak w całym społeczeństwie, zaufanie ludzi młodych, poniżej 35 roku życia. Było to zaprzeczenie hipotezy, że młoda generacja w krajach postsocjalistycznych nie odziedziczyła niskiego zaufania po poprzednim systemie. Nie przeżyła ona wszak szoku transformacji, wyrosła już w nowym systemie, który dał jej wszelkie szanse. Może jednak, wraz z szansami materialnymi, odebrał poczucie wspólnoty?

## 4. Wnioski

Przeprowadzone badanie pozwoliło pokazać znaczne różnice w poziomie zaufania społecznego pomiędzy grupami krajów europejskich, a także prawdopodobne czynniki tego zróżnicowanego zaufania. Nie jest nim faktyczna niższa spolegliwość członków danego społeczeństwa, choć duży wpływ ma jakość relacji z otoczeniem (np. poczucie wzajemnej pomocy lokalnej, szacunek dla respondenta). Natomiast podstawowymi czynnikami decydującymi o tym, czy zaufanie w danym społeczeństwie jest wysokie, czy też niskie, są jakość instytucji politycznych i stan gospodarki oraz, w drugiej kolejności, optymistyczny stosunek respondentów do własnego życia i poczucie kontroli nad nim.

Można też potwierdzić długookresowy charakter takiej cechy członków danego społeczeństwa, jak zaufanie do nieznanymi osób. 17 lat po rozpoczęciu transformacji do gospodarki rynkowej kraje postsocjalistyczne nadal wspólnie (z niewielkimi wyjątkami – Estonia i Słowenia) cechowały się niskim poziomem zaufania społecznego. Cechę tę można odnieść do wspólnego układu cech determinujących – przede wszystkim niskiego zaufania do instytucji politycznych i oceny stanu gospodarki, a także do niskiego poziomu optymizmu wśród członków tych społeczeństw i poczucia kontroli nad własnym życiem.

**Aneks.** Lista zmiennych używanych w tekście

Opis zmiennych	Wartości
1	2
Lngdp – natural logarithm of GDP in PPP, 2006	Real
Subjective trust	
Ppltrst – you can not be too careful – or people can be trusted	0 you can not be too careful, 10 – people can be trusted
Pplhlp – most of the time people are helpful, or mostly look for themselves	0 – mostly look for themselves, 10 – mostly helpful
Iphlppl – important to help people and care for others wellbeing	1 – not at all like me, 6 – very much like me
Pplahlp – feel people in local area help one another	0 – not at all, 6 – a great deal
Hlprtm- If I help someone, I expect some help in return	1 – strongly disagree, 5 strongly agree
trtunf Feel people treat you unfairly	0 – a great deal, 6 – not at all
trtrsp Feel people treat you with respect	0 – not at all, 6 – a great deal
Fclclpla – feel close to people in local area	1 – strongly disagree, 5 – strongly agree
Fmlenj – how much time spent with immediate family is enjoyable	0 – none, 6 – all time
Inmdisc – anyone to discuss intimate or personal matters with	1 – no, 2 – yes,
Wkvlorg – involved in work for voluntary or charitable organization	1 – never, 6 – at least once a week not in models

1	2
sclact Take part in social activities compared to others of same age	1 – much less than most, 5 – much more than most
wrkorg Worked in another organisation or association last 12 months	1 – no, 2 – yes
trstprl Trust in country's parliament	0 – no trust, 10 – complete trust
stfeco How satisfied with present state of economy in country	0 – extremely dissatisfied, 10 – extremely satisfied
trstlgl Trust in the legal system	0 – no trust, 10 – complete trust
stfdem How satisfied with the way democracy works in country	0 – extremely dissatisfied, 10 – extremely satisfied
brghmwr How often worry about your home being burgled	1 – most of the time, 4 – never
stflife How satisfied with life as a whole	0 – extremely dissatisfied, 10 – extremely satisfied
happy How happy are you	0 – extremely unhappy, 10 – extremely happy
optftr Always optimistic about my future	1 – strongly disagree, 5 – strongly agree
enjstm Seldom time to do things I really enjoy	1 – strongly agree, 5 – strongly disagree
accdng Feel accomplishment from what I do	1 – strongly disagree, 5 – strongly agree
flrms At times feel as if I am a failure	1 – strongly agree, 5 – strongly disagree,
lfcllk On the whole life is close to how I would like it to be	1 – strongly disagree, 5 – strongly agree
flt anx Felt anxious, how often past week	1 – all the time, 4 – none,
pdaprp Get paid appropriately, considering efforts and achievements	1 – strongly disagree, 5 – strongly agree,
uempnyr Become unemployed in the next 12 months, how likely	1 – very likely, 4 – not at all likely
lrrnew Love learning new things	1 – strongly disagree, 5 – strongly agree,
Highedu	1 if post-secondary non-tertiary, tertiary first level, tertiary second level, 0 otherwise
highedu2	1 if tertiary first level, tertiary second level, 0 otherwise
netuse Personal use of internet/e-mail/www	0 – no access, 7 – every day
polintr How interested in politics	1 – not at all interested, 4 – very interested,
age Age of respondent, calculated	Real
transition_generation	1 if age <35, 0 otherwise
gndr Gender	1 – male, 2 – female
impsafe Important to live in secure and safe surroundings	1 – very much like me, 6 – not at all like me
aesfdrk Feeling of safety of walking alone in local area after dark	1 – very unsafe, 4 – very safe,
ipeqopt Important that people are treated equally and have equal opportunities	1 – not at all like me, 6 – very much like me,
freehms Gays and lesbians free to live life as they wish	1 – strongly disagree, 5 – strongly agree,

## Aneks

1	2
ipudrst Important to understand different people	1 – not at all like me, 6 – very much like me,
ipbhprp Important to behave properly	1 – not at all like me, 6 – very much like me,
inccmp Important to compare income with other people's income	0 – very important, 6 – not at all important,
imprich Important to be rich, have money and expensive things	1 – very much like me, 6 – not at all like me
scmet – How often socially met with friends, relatives and colleagues	1 – never, 7 – every day
hlpth – help others not counting family/work/voluntary organisations, how often past 12 months	1 – never, 6 – at least once a week
atnoact – help or attend activities organised in local area	1 – never, 6 – at least once a week
iplylfr – important to be loyal to friends and devote to people close	1 – not at all like me, 6 – very much like me
sgnptit – signed petition last 12 months	1 – no, 2 – yes
pplfair – most people try to take advantage of me, or try to be fair	0 – most people try to take advantage of me, 10 – most people try to be fair

Niektóre zmienne zostały przekodowane dla większej czytelności.

Źródło: European Social Survey.

## Literatura

- Ahn T.K., Ostrom E., *Social Capital and Collective Action*, [w:] D. Castagnione, J.W. van Deth, G. Wolleb (eds.), *The Handbook of Social Capital*, Oxford University Press, Oxford 2008, s. 70-100.
- Bourdieu P., *Forms of Capital*, [w:] *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, J.G. Richardson (ed.) Westport CT, Greenwood Press 1986, s. 241-260.
- Bourdieu P., *The Forms of Capital*, [w:] M. Granovetter, R. Swedberg (eds.), *The Sociology of Economic Life*, Westview, Boulder, Colorado 2001, s. 96-111.
- Bourdieu P., *The Social Structures of the Economy*, Polity Press, Cambridge UK 2005.
- Coleman J., *Foundations of Social Theory*, The Balknap Press of Harvard University Press, Cambridge 1990.
- Easterlin R.A., *Lost in transition: Life satisfaction on the road to capitalism*, "Journal of Economic Behaviour & Organisation" 2009, no. 71, s. 130-145.
- Esser H., *Two Meanings of Social Capital*, [w:] D. Castagnione, J.W. van Deth, G. Wolleb (eds.), *The Handbook of Social Capital*, Oxford University Press, Oxford 2008, s. 22-50.
- Fehr E., Fischbacher U., *Why social preferences matter – the impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives*, "The Economic Journal" 2002, vol. 112, March.
- Fukuyama F., *Social capital and civil society*, IMF Working Paper, Washington 2000.
- Glaeser E.L., Laibson D., Sacerdote B., *An economic approach to social capital*, "The Economic Journal" 2002, vol.112, November, s. 437-457.



- Granovetter M., *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, [w:] M. Granovetter, R. Swedberg (ed.), *The Sociology of Economic Life*, Westview, Boulder, Colorado 2001.
- Grootaert Ch., van Bastelar T. (eds.), *Understanding and Measuring Social Capital*, World Bank, Washington 2002.
- Hardt Ł., *Instytucje a koszty transakcyjne w Nowej Ekonomii Instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2005, nr 1-2.
- Hardt Ł., *Ekonomia kosztów transakcyjnych – geneza i kierunki rozwoju*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M., *Governance matters. Aggregate and Individual Governance Indicators 1996-2008*, The World Bank, Washington 2009.
- Knack S., Keefer P., *Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation*, “The Quarterly Journal of Economics” 1997, vol. CXII, issue 4, s. 1251-1287.
- Kostro K., *Kapitał społeczny w teorii ekonomicznej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7, 2005.
- Lissowska M., *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce – Institutions for Market Economy. The Case of Poland*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2008.
- Lissowska M., *Type and role of social capital in post-transition European economies*, “Gospodarka Narodowa” 2009, nr 3, s.1-26.
- Lissowska M., *The deficit of cooperative attitudes and trust in post-transition economies*, Papers in Evolutionary Political Economy 2013, no. 10.
- Putnam R.D., *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Znak, Kraków-Warszawa 1995 (translation of *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, 1993).
- Putnam R.D., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York 2000.
- Raiser M., Rousso A., Steves F., *Measuring Trust in Transition: preliminary Findings from 26 Transition Economies*, [w:] J. Kornai, B. Rothstein, S. Rose-Ackerman (eds.), *Creating Social Trust in Post-Socialist Transition*, Palgrave Macmillan, New York 2004, s. 53-70.
- Raiser M., Haerpfer C., Novotny T., Wallace C., *Social capital in transition: A first look at the evidence*, “European Bank of Reconstruction and Development Working Paper”, no. 61, London 2001.
- Raiser M., *Social Capital and Economic Performance in Transition Economies*, [w:] D. Castiglioni, J.W. van Deth, G. Wolleb (eds.), *The handbook of social capital*, Oxford University Press, Oxford 2008, s. 491-519.
- Rose R., *Postcommunism and the problem of trust*, “Journal of Democracy” 1994, vol. 5, no. 3, s. 18-30.
- Rossteutscher S., *Social Capital and Civic Engagement: A Comparative Perspective*, [w:] D. Castiglioni, J.W. van Deth and G. Wolleb (eds.), *The Handbook of Social Capital*, Oxford University Press, Oxford 2008, s. 208-240.
- Rothstein B., *Social Trust and Honesty in Government: A Casual Mechanism Approach*, [w:] *Creating Social Trust in Post-Socialist Transition*, J. Kornai, B. Rothstein, S. Rose-Ackerman (eds.), Palgrave Macmillan, New York 2004, s.13-29.
- Robison L.J., Schmid A.A., Siles M.E., *Is social capital really capital*, “Review of Social Economy” 2002, vol. LX, no. 1, March, s. 1-21.
- Sobel J., *Can we trust social capital?*, “Journal of Economic Literature” 2002, vol. XL, March, s.139-154.
- Sztompka P., *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Znak, Kraków 2007.
- Uslaner E., *Trust and Consequences*, Department of Government and Politics, University of Maryland 2001 (mimeo).
- Uslaner E., *Trust as a Moral Value*, [w:] D. Castiglioni, J.W. van Deth, G. Wolleb (eds.), *The handbook of social capital*, Oxford University Press, Oxford 2008, s. 101-121.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

## **TRUST AND SOCIAL CAPITAL – CULTURAL, INSTITUTIONAL OR INDIVIDUAL UNDERPINNINGS? RESULTS FROM INTERNATIONAL COMPARISONS**

**Summary:** The paper is devoted to the subject of social trust and its relationship to social capital. It intends to answer the question to what extent and why the level of trust to unknown members of the society, being the principal element of the social capital, is different across European countries. The first part of the paper is devoted to the review of definitions linked to social capital, trust and trustworthiness. Among many definitions of social capital for the needs of this paper the following one, coming from [Robison et al. 2002, p.6] was adopted. “Social capital is a person’s or group’s sympathy toward another person or group, that may produce a potential benefit, advantage, and preferential treatment for another person or group of persons beyond that expected in an exchange relationship”. The essential importance of social trust for social capital was underlined. The different hypothetical factors potentially underpinning the level of social trust were indicated, among others: quality of institutions functioning in a given society, cultural norms and personal features of the individual citizens. To answer the question about the differentiation of trust and its underpinnings in European countries, the data coming from the European Social Survey for 2006 were used. In the beginning, on the basis of the features potentially correlated with social capital, the European countries were partitioned into three groups. The first group contained mostly Western European countries, the second – Scandinavian countries with very high social trust but without high preference for fairness, and the third one – Eastern (and partly Southern) European countries with very low trust and rather high preference for fairness. The level of social trust was the feature differentiating those groups in the strongest way. In the next step of the research, using the hypotheses formulated in the literature, the degree of correlation between social trust and its hypothetical underpinnings was analysed. This research revealed that the strongest underpinnings for the whole group of European countries stemmed from the assessment of political institutions and of the state of economy, and, next, from the assessment of respondent’s control of their life. The levels of those features were highly differentiated among the groups of countries previously distinguished. In particular, low assessment of political institutions and of the state of the economy and low optimism and of control on one’s life seem to contribute to low social trust in post-socialist countries.

**Keywords:** social capital; trust; transition.