

Rafał Nagaj

Uniwersytet Szczeciński
e-mail: wasik@wneiz.pl

**ZAUFANIE A WIEDZA ZDOBYTA
PODCZAS STUDIÓW – ANALIZA PORÓWNAWCZA
WŚRÓD POLSKICH STUDENTÓW
ROZPOCZYNAJĄCYCH I KOŃCZĄCYCH STUDIA**

**TRUST VS. KNOWLEDGE ACQUIRED
DURING STUDIES – COMPARATIVE
ANALYSIS AMONG STUDENTS STARTING
AND FINISHING STUDIES IN POLAND**

DOI: 10.15611/pn.2017.489.24

JEL Classification: Z13, I20

Streszczenie: Współcześnie na nowo podkreśla się znaczenie budowy kapitału społecznego i zaufania w społeczeństwie jako tych czynników, które z jednej strony będą scalać naród, a z drugiej będą stanowić dodatkową wartość dodaną dla gospodarki i impuls do długookresowego wzrostu realnego PKB. W artykule podjęto się próby zweryfikowania hipotezy, że edukacja, zwłaszcza ta na wyższym poziomie, sprzyja tworzeniu zaufania wśród osób, zarówno w stosunku do najbliższego otoczenia, jak i tego dalszego. W tym celu przebadano studentów studiów ekonomicznych na Uniwersytecie Szczecińskim w okresie rozpoczęcia nauki na poziomie uniwersyteckim i w momencie kończenia edukacji. Wyniki badań wskazały, że poziom zaufania uogólnionego zmalał. Studenci jedynie w ograniczonym zakresie ufają osobom obcym, niewielki ich odsetek ufa instytucjom publicznym, choć zaufanie w tym obszarze wzrosło, oraz coraz bardziej ufają najbliższemu otoczeniu i społecznościom, które znają.

Słowa kluczowe: zaufanie, kapitał społeczny, edukacja.

Summary: The importance of building social capital and trust in society is very often emphasized again and again in modern economies. Attention is also drawn to those factors that will unify the nation on the one hand, and on the other, will add added value to the economy and stimulate long-term growth in real GDP. The article attempts to verify the hypothesis that education, especially at a higher level, is conducive to building trust amongst people, both in the immediate environment and in further environments. For this purpose, students studying economics at the University of Szczecin have been surveyed both at the beginning of the university education and at the end. The results of the research indicated that the level of generalized trust decreased, with only limited trust of the students

to strangers, with a small percentage of them trusting public institutions, although trust in this area grew in the studied period, and with increasing trust to the immediate surroundings and communities which they knew.

Keywords: trust, social capital, education.

1. Wstęp

Odkąd Robert Putnam upowszechnił swoje badania na temat kapitału społecznego, trwały intensywne badania dotyczące wpływu kapitału społecznego na rozwój społeczno-gospodarczy. Były tutaj podzielone opinie na temat korzyści płynących z rozwoju więzi społecznych i relacji międzyludzkich. Jedni uważali, że kapitał przynosi korzyści dla rozwoju gospodarczego, dochodów i dobrego samopoczucia obywateli, będąc swoistym dobrem publicznym [Coleman 1998; Putnam 1995; Slemrod, Katuscak 2005], inni odwrotnie. Niektórzy, jak np. Francis Fukuyama [2000], zwracali uwagę, że „nie zawsze kapitał społeczny odgrywa pozytywny wpływ” [Nagaj, Żuromskaitė 2016, s. 129]. Jednak dodawał, że „pomimo możliwości, że społeczeństwo może mieć za dużo kapitału społecznego, to bez wątpienia gorzej jest go mieć za mało” [Fukuyama 2000, s. 8]. Inni, jak Pierre Bourdieu i Loic Wacquant [1992], uważali, że kapitał społeczny może wyłączać jednostki, bo nie jest dobrem publicznym, a korzyści z niego nie osiągają jednostki, które nie uczestniczą w danych sieciach.

Istotnym elementem kapitału społecznego jest zaufanie, co jest podkreślone choćby w definicji kapitału społecznego przez Putnama, który „odnosi go do cech organizacji społecznej, takich jak sieci, normy i zaufanie społeczne, które ułatwiają koordynację i współpracę dla obopólnej korzyści” [Putnam 1995, s. 2]. Zaufanie generalnie przez wszystkich badaczy jest traktowane jako coś pozytywnego i wpływającego korzystnie na społeczeństwo. Może być ono kształtowane przez wiele czynników, ale najczęściej buduje się z biegiem czasu spędzanego w danej społeczności czy otoczeniu. W artykule zostanie podjęta próba zbadania, czy zdobywane wykształcenie i wiedza podczas studiów determinują jakieś zmiany w poziomie zaufania wśród studentów. Temu celowi pracy zostanie podporządkowane zadanie badawcze, którym będzie porównanie poziomu zaufania pośród studentów Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego w okresie gdy rozpoczynali studia i gdy je kończyli. W pracy stawia się hipotezę, że wiedza zdobyta podczas studiów powinna przyczynić się do wzrostu zaufania wśród ankietowanej grupy studentów w Polsce. Podstawą do wniosków będą wyniki badań ankietowych przeprowadzonych pośród tej grupy badawczej. Mimo że analizy i wnioski odnosić się będą jedynie do ankietowanych studentów, to mogą dostarczyć podstawy do postawienia hipotez i do badań na szerszej zbiorowości.

2. Zaufanie i solidarność społeczna jako element kapitału społecznego

Literatura przedmiotu w różny sposób definiuje zaufanie. Larue Tone Hosmer definiuje je jako „oczekiwanie przez osobę, grupę lub firmę etycznie sprawiedliwego zachowania – to znaczy moralnie poprawnych decyzji i działań opartych na etycznych zasadach analizy – ze strony drugiej osoby, grupy lub firmy we wspólnym przedsięwzięciu lub wymianie gospodarczej” [Hosmer 1995, s. 390]. Karen Schweers Cook [2005] tymczasem wskazuje, że „zaufanie może być tylko w specyficznym kontekście; tzn. że można ufać jakiejś osobie w specyficznej sytuacji czy kontekście, a drugiej osobie już nie” [Migheli 2012, s. 299].

Istotność zaufania jest podkreślana zarówno w życiu gospodarczym, jak i społecznym. Jak zauważa Kenneth Arrow [1972], praktycznie każda transakcja handlowa ma w sobie pewien element zaufania, na pewno każda transakcja prowadzona przez pewien okres. Można zatem z dużą dozą wiarygodności twierdzić, że znaczna część zacofania gospodarczego na świecie wynika z braku wzajemnego zaufania [Slemrod, Katuscak 2005, s. 621–622]. Stephen Knack i Philip Keefer [1997] twierdzą, że społeczeństwo ufające ma silniejsze bodźce do innowacji i gromadzenia zarówno kapitału fizycznego, jak i kapitału ludzkiego, dzięki czemu w rezultacie szybciej się rozwija [Slemrod, Katuscak 2005, s. 622].

W literaturze przedmiotu zaufanie uznaje się za element nierozzerwalnie związany z kapitałem społecznym i jak wskazuje Piotr Sztompka [2007], jest to jego najcenniejszy element. Wskazywali na to wszyscy główni przedstawiciele teorii kapitału społecznego, tacy jak Francis Fukuyama [2000], James Coleman [1988] czy Robert Putnam [1995]. Według tego pierwszego zaufanie jest czynnikiem umożliwiającym lepsze funkcjonowanie społeczności i budującym kapitał społeczny. Putnam natomiast zauważył, że tam, „gdzie występuje zaufanie, są normy społeczne i aktywność osób w ramach zbiorowych działań, tam jest wysoki poziom kapitału społecznego” [Nagaj 2016, s. 452]. Coleman wskazał natomiast, że zaufanie jest fundamentem instytucji społecznych i publicznych, podkreślając makroekonomiczne podejście do kapitału społecznego [Mironowa 2015, s. 122]. Zaufanie powoduje, że zarówno w życiu gospodarczym, jak i społecznym jesteśmy w stanie lepiej przewidzieć zachowanie innych osób czy podmiotów. Jak zauważyli Robert Golembiewski i Mark McConkie [1975, s. 133], zaufanie sugeruje poleganie na lub pewność co do niektórych zdarzeń, procesów i osób.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się różne rodzaje czy podziały zaufania. Sztompka [2007] wyróżnił zaufanie osobiste, społeczne, pozycyjne, grupowe, publiczne, technologiczne, konsumpcyjne, systemowe i anonimowe [Szkudlarek 2015, s. 475]. Najczęściej natomiast wyróżnia się w literaturze przedmiotu następujące jego rodzaje: uogólnione, społeczne i instytucjonalne. Zaufanie uogólnione odnosi się do integralności z osobami obcymi i chęci pomocy innym, działań altruistycznych.

Pozwala ono zrozumieć, „dlaczego ludzie stają się społecznie zaangażowani i są w stanie poświęcić swój czas i środki na rzecz dobra wspólnego. Odzwierciedla ono pozytywne przekonanie o dobrej woli innych osób, spoza kręgu przyjaciół, rodziny i znajomych, które mamy na bazie interpersonalnej” [Newton 1997, za: Macias 2015, s. 1264]. Zaufanie społeczne ukierunkowuje się na środowisko społeczne, w którym przebywa określona jednostka. Wpływa ono na sposób postrzegania rzeczywistości oraz poziom zadowolenia z życia. Jak wskazała Anna Mironowa, każda jednostka funkcjonuje w danej rzeczywistości, w danych warunkach, środowisku społecznym, a poziom zaufania w nim decyduje o tym, jakie są relacje jednostki w stosunku do świata. To zaufanie ustala zachowanie jednostki i decyzje, które są przez nią podejmowane [Mironowa 2015, s. 122]. Trzeci typ zaufania, czyli instytucjonalne, odnosi się natomiast do instytucji publicznych oraz organizacji społecznych. Decyduje ono o poczuciu bezpieczeństwa jednostek, pewności, że w razie potrzeby instytucje nam pomogą, oraz tym, czy jednostki będą przejawiały skłonność do postaw obywatelskich.

Literatura przedmiotu wskazuje wpływ wielu czynników na poziom zaufania oraz na występowanie zależności w odwrotnym kierunku. I tak, zwraca się uwagę na relację z nierównościami dochodowymi [Ioakimidis, Heijke 2006], poziomem skłonności do poświęceń na rzecz otaczającego środowiska [Macias 2015], charakterem środowiska społecznego [Glaeser i in. 2000], efektywnością gospodarowania i rządu czy realnym dochodem *per capita* państw [Jankauskas, Šeputienė 2007; Arrow 1972; Slemrod 2003; Slemrod, Katuscak 2005].

Wskazuje się także, że istnieje związek między zaufaniem czy szerzej kapitałem społecznym a poziomem wiedzy. M. Ann McFadyen i Albert Cannella Jr. wskazali w swoich badaniach, że istnieje związek między kapitałem społecznym a tworzeniem wiedzy na poziomie indywidualnym. Podkreślili oni, że ograniczona teoria kreacji wiedzy jednostek obejmuje liczbę i siłę relacji, które człowiek utrzymuje. Siła stosunków międzyludzkich ma natomiast większy marginalny wpływ na tworzenie wiedzy niż liczba tych stosunków [McFadyen, Cannella Jr. 2004, s. 735]. Huang Jiang, Henriëtte Maassen van den Brink i Wim Groot [2009] wskazali w swoich badaniach, że istnieje pozytywny związek pomiędzy edukacją a kapitałem społecznym. Bazując na tych wnioskach, Gareth Leeves zasugerował, że koszt alternatywny związany z większym poziomem inwestycji kapitału społecznego dla wysoko wykwalifikowanych pracowników jest rosnący [Leeves 2014, s. 449]. Wyniki badań Jona Andersona [2008] wskazały natomiast, że kapitał społeczny wśród nauczycieli w szkole, między nauczycielem a uczniami oraz wśród uczniów w klasie przyczynia się znacząco do osiągnięć edukacyjnych. Zwrócił on także uwagę, że spędzanie czasu na tworzeniu kapitału społecznego w środowisku szkolnym jest związane z lepszymi wynikami nauki. Podobnych wniosków dotyczących edukacji dostarczyli Christian Bjørnskov i Pierre-Guillaume Méon, którzy w swoich badaniach dowiedli stochastycznie, że większe zaufanie zwiększa edukację i poprawia prawne i biurokratyczne instytucje, co z kolei sprzyja rozwojowi gospodarczemu [Bjørnskov, Méon 2012, s. 641].

3. Metoda badania

Obiektem badań w artykule są studenci pierwszego i ostatniego, tj. trzeciego roku studiów ekonomicznych, studiujący na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego. Badania zostały przeprowadzone przez pracowników Katedry Makroekonomii w ramach badań statutowych finansowanych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego¹. Badania wśród studentów pierwszego roku odbyły się w październiku 2013 r. ($n = 267^2$), natomiast wśród studentów trzeciego roku badania przeprowadzono w czerwcu 2016 roku ($n = 229$). Studenci, którzy zostali przebadani, stanowili odpowiednio 58,0% i 49,8% ogółu studentów studiujących na adekwatnych latach studiów na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego. W ankiecie wykorzystanej do badań zastosowano technikę kwestionariusza papierowego, składającego się z metryczki oraz pytań dotyczących kapitału społecznego. W metryczce ankietowani byli poproszeni o podanie informacji dotyczących swojej charakterystyki, tj. wieku, płci, stanu cywilnego, rodziny, miejsca pochodzenia i zamieszkania, sytuacji zawodowej i wysokości dochodu. Natomiast kwestionariusz przygotowano zgodnie ze schematem logicznym zaproponowanym przez Bank Światowy [Grootaert i in. 2004]. Składał się on z 37³ pytań typu zamkniętego i pytań otwartych dotyczących kapitału społecznego bez podziału na jego typy [Milczarek i in. 2015, s. 95].

Do celów badawczych w artykule wykorzystano sześć pytań dotyczących następujących kwestii: czy należy ludziom ufać, poziomu zaufania wśród ludzi, co jest motywacją do pomagania innym, jak dużym zaufaniem ankietowany obdarza następujący typ osób, poziomu bezpieczeństwa w najbliższym i dalszym otoczeniu, oceny przez ankietowanych uczciwości pracowników różnych instytucji.

4. Wyniki badań

Analizując poziom zaufania i zmian, jakie nastąpiły w tym obszarze wśród ankietowanych studentów, należy skupić się na trzech rodzajach zaufania wyróżnianych w literaturze przedmiotu, tj. zaufaniu społecznym, uogólnionym i instytucjonalnym.

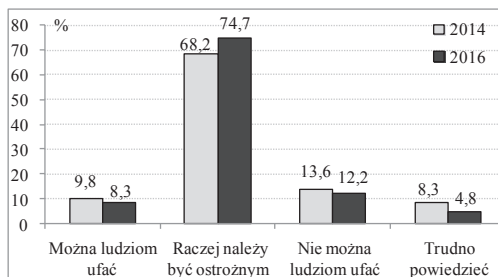
Początek badań stanowiła analiza generalnego poziomu zaufania, w tym głównie do osób obcych. Przeprowadzono je, pytając studentów, czy sądzą, że należy ludziom

¹ Badania wśród studentów I roku przeprowadzono w ramach tematu badawczego: *Wiedza a kapitał społeczny. Część I. Typ pomostowy kapitału społecznego*, nr 503-2000-230-342. W 2016 roku badania przeprowadzono natomiast w ramach tematu: *Wiedza a kapitał społeczny, cz. III. Analiza wyników badań ankietowych kapitału społecznego studentów*, nr badań 503-2000-230-499.

² Aby uzyskać kompatybilną próbę, gdyż nie wszyscy studenci udzielili pełnych odpowiedzi, do analizy wykorzystanych pytań wykorzystano odpowiedzi $n = 239$.

³ W ramach badania w 2013 roku pytań było 36. W badaniu w 2017 roku dodano jedno pytanie dotyczące uczestnictwa w wyborach.

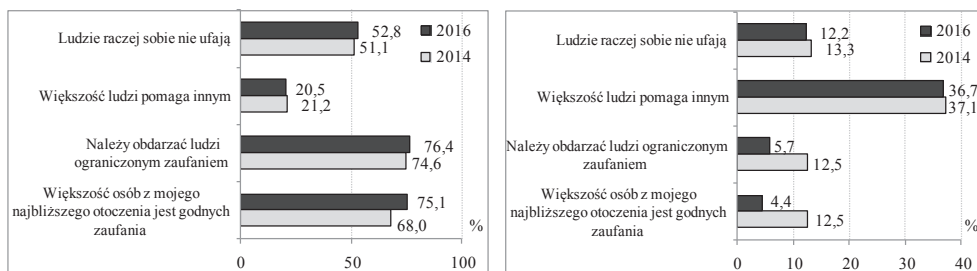
ufać (rys. 1), oraz o poziom zaufania wśród ludzi, w tym w ramach najbliższego otoczenia (rys. 2).



Rys. 1. Odpowiedzi ankietowanych na pytanie, czy ludziom można ufać

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Rysunek 1 podsumowuje odpowiedzi respondentów wskazujące, w jakim stopniu ufają oni innym ludziom. Jest ono kluczem do integralności z osobami obcymi i podstawą do podejmowania jakichkolwiek działań społecznych, w tym altruistycznych. W badanej grupie dominuje postawa ostrożna wobec innych osób (3/4 ankietowanych) i co więcej, w przeciągu 3 lat nauki na uczelni wyższej jej rola wzrosła o 6,5 punktu procentowego (p.p.). Mniejszą zaś rolę zaczęły odgrywać postawy skrajne, że można ludziom ufać (spadek o 1,5 p.p.) bądź nie (spadek o 1,4 p.p.). Fakt ten świadczy, że ankietowani nie podejmują ostatecznych decyzji na temat innych osób i są niezdecydowani. Może to nieco dziwić, gdyż wydawać by się mogło, że otoczenie, z którym badani obcują, to głównie środowisko akademickie i zawodowe, o którym przez 3 lata można już wyrobić sobie zdanie.

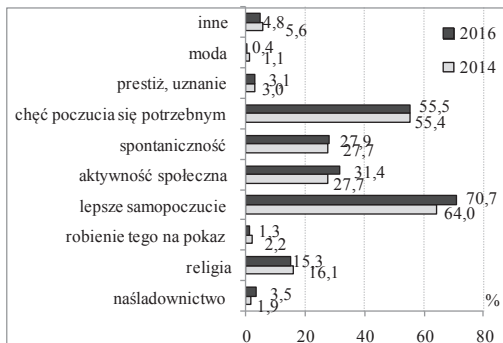


Rys. 2. Opinie ankietowanych na temat stwierdzeń o zaufaniu wśród ludzi (odpowiedzi zdecydowanie tak i raczej tak – lewy panel; odpowiedzi zdecydowanie nie i raczej nie – prawy panel)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Rysunek 2 konkretyzuje opinie ankietowanych odnośnie do poziomu zaufania uogólnionego w społeczeństwie. Wskazuje ono na spadające zaufanie do osób

obcych. Świadczy o tym zarówno spadający odsetek odpowiedzi ankietowanych, że większość ludzi pomaga innym (z 21,2 do 20,5%), jak i wzrost chęci do obdarzania ludzi jedynie ograniczonym zaufaniem (z 74,6 do 76,4%). Na podkreślenie zasługuje natomiast fakt, że $\frac{3}{4}$ ankietowanych studentów ufa osobom z najbliższego otoczenia i co więcej, ten odsetek wzrósł. Liczba osób tak twierdzących wzrosła aż o 7,1 p.p., a uważających przeciwnie zmalała o 8,1 p.p. do 4,4%.



Rys. 3. Opinia ankietowanych na temat motywacji osób do pomagania innym

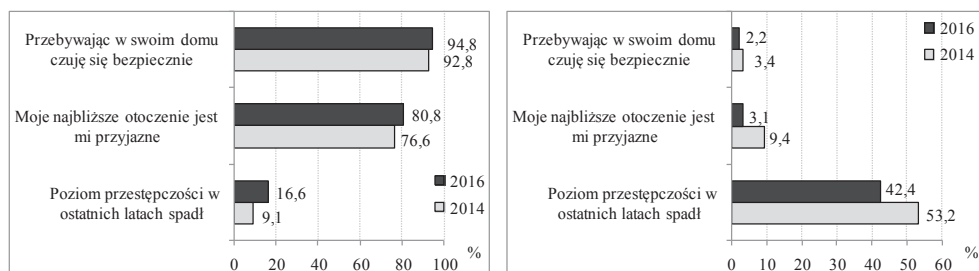
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Rysunek 3 dotyczy doświadczeń altruistycznych ankietowanych, a dokładniej co ich zdaniem jest motywacją ludzi do pomagania innym. Wyniki tutaj przedstawione również informują o poziomie zaufania uogólnionego i decydują o zaangażowaniu ludzi w wolontariat czy działalność na rzecz instytucji charytatywnych.

Analiza danych wskazała, że zdaniem ankietowanych główną motywacją osób do pomagania innym są czynniki związane z lepszym samopoczuciem (70,7%) oraz potrzebami prospołecznymi, tj. chęć poczucia się potrzebnym (55,5%), oraz aktywność społeczna (31,4%). Warto zwrócić uwagę, że w trakcie zdobywania wiedzy na uczelni wyższej przez badanych ich zdaniem te motywacje zyskały na znaczeniu, odpowiednio wzrost o 6,7 p.p., 0,1 p.p. i 3,7 p.p. Na podkreślenie zasługuje też fakt, że mniejszą rolę odgrywa religia (o 0,8 p.p.), co może świadczyć, że pomagamy innym nie dlatego, że ktoś nas do tego zachęca czy nakazuje, ale czynimy to z powodów wewnętrznych i potrzeb społecznych. Może to świadczyć o wzroście zaufania społecznego, poziomu zadowolenia z życia oraz lepszym postrzeganiu rzeczywistości w środowiskach, w których jednostki funkcjonują.

Odpowiedzi na powyższą tezę dostarczają informacje zawarte na rysunku 4. Przedstawiono tutaj odsetek ankietowanych, którzy zgadzają się bądź nie ze stwierdzeniami na temat poziomu bezpieczeństwa w najbliższym i dalszym otoczeniu.

Ankietowani wskazali, że najbezpieczniej czują się w swoim najbliższym sąsiedztwie, wśród najbliższego otoczenia, które jest im znane. Nie dość, że zdecydowana większość z nich uważa, że najbezpieczniej czuje się w domu (94,8%),

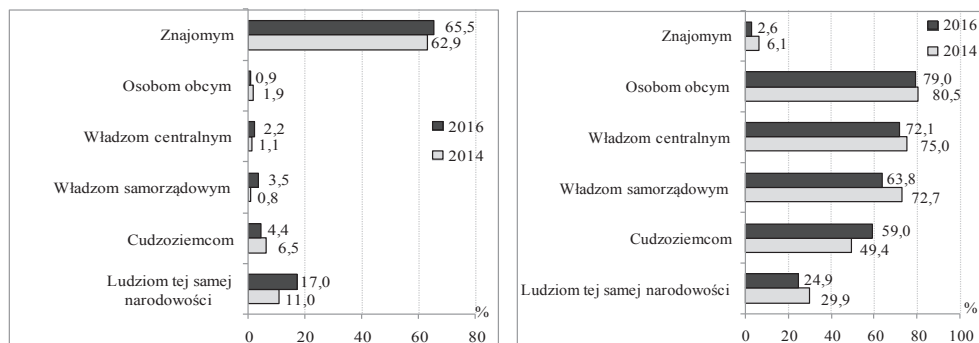


Rys. 4. Opinia ankietowanych dotycząca twierdzeń na temat poziomu bezpieczeństwa w najbliższym i dalszym otoczeniu (zdecydowanie i raczej tak – lewy panel; zdecydowanie i raczej nie – prawy panel)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

i uważa najbliższe otoczenie za przyjazne (80,8%), to jeszcze to poczucie w ciągu 3 lat edukacji wzrosło (odpowiednio o 2,0 p.p. i 4,2 p.p.). Ponadto skoro badani studenci twierdzą z jednej strony, że poziom przestępczości spadł (wzrost o 7,5 p.p.), a z drugiej strony nie zgadzają się z tym stwierdzeniem (wzrost o 10,8 p.p.), można domniemywać, że gorzej postrzegane jest środowisko, które jest obce ankietowanym, a lepiej to najbliższe.

Wyniki przedstawione na rysunku 5 dostarczają tymczasem informacji na temat tego, jaki jest poziom zaufania ankietowanych do określonych grup społecznych i instytucji publicznych.

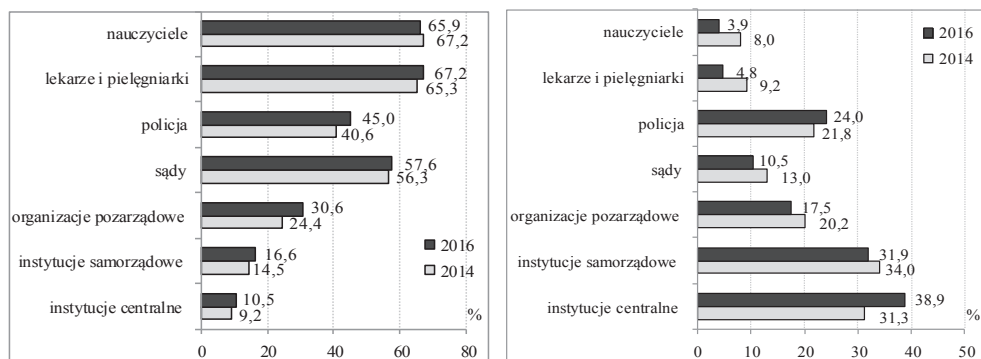


Rys. 5. Stopień zaufania ankietowanych do określonego typu osób (bardzo duży i duży – lewy panel oraz odpowiedzi nie ufam lub słabo ufam – prawy panel)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Ankietowani studenci w Polsce coraz większym zaufaniem darzą znajomych i osoby o tej samej narodowości, nie ufają natomiast osobom obcym (79%) oraz coraz bardziej są podejrzliwi wobec cudzoziemców (wzrost aż o 9,6 p.p.). Można to wiązać prawdopodobnie z poziomem niepewności na świecie z powodu terroryzmu. Na

wyróżnienie zasługuje także fakt, że pomimo dużej nieufności do władz publicznych zarówno na szczeblu centralnym, jak i samorządowym, to spadła ona odpowiednio o 2,9 p.p. i 8,9 p.p. Aby jednak ocenić, czy jest to skutek większej wiedzy ankietowanych, czy tendencji ogólnoeuropejskich, należałoby to skonfrontować z badaniami dla całej populacji w Polsce.



Rys. 6. Jak ankietowani oceniają uczciwość pracowników różnych instytucji

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Na rysunku 6 przedstawiono, jak ankietowani oceniają uczciwość instytucji publicznych, organizacje pozarządowe i zawody związane z szeroko rozumianym sektorem publicznym bądź służbą publiczną.

Ankietowani ufają przede wszystkim lekarzom i pielęgniarkom (67,2%), nauczycielom (65,9%) oraz sądom (57,6%). Nie ufają natomiast instytucjom publicznym, zarówno tym centralnym, jak i samorządowym (31,9% i 38,9%), choć w mniejszym stopniu niż władzom publicznym, o których wspomniano przy analizie danych z rysunku 5. Należy jednak zauważyć, że w ciągu 3 lat edukacji zaufanie wśród ankietowanych wzrosło zarówno do instytucji publicznych, jak i organizacji pozarządowych, przy jednoczesnym spadku braku zaufania do nich (z wyjątkiem instytucji centralnych, gdzie nieufność wzrosła o 7,6 p.p., co być może można wiązać ze zmianą władzy w wyniku wyborów – hipoteza ta wymaga jednak odrębnej analizy). Wnioski z tej analizy dostarczają informacji na temat poziomu zaufania instytucjonalnego. Decyduje ono nie tylko o poczuciu bezpieczeństwa, lecz także o skłonności osób do postaw obywatelskich. Na podstawie przedstawionych danych i wniosków można skonkludować, że poziom zaufania instytucjonalnego wśród ankietowanych w ciągu 3 lat studiów wzrósł.

5. Zakończenie

W artykule przedstawiono, jak wśród ankietowanych zmienił się w okresie studiowania poziom zaufania uogólnionego, społecznego i instytucjonalnego. Badanie to

przeprowadzono jedynie wśród studentów Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego, nie można więc danych generalizować na całą populację studencką. Wnioski dostarczają jednak informacji na temat możliwych tendencji w poziomie zaufania, które mogą występować pod wpływem zdobytej wiedzy na poziomie uniwersyteckim.

Analiza wskazała, że coraz więcej ankietowanych studentów prezentuje niski poziom zaufania uogólnionego, tj. do osób obcych, a 74,7% z nich uważa, że należy być raczej ostrożnym w stosunku do innych. Nie koresponduje to z wynikami dla całego społeczeństwa, zgodnie z którymi odsetek osób ufających innym wzrósł w latach 2013–2015 z 12,2 do 15,2% [Czapiński, Panek (red.) 2015, s. 351]. Jednocześnie w trakcie edukacji na uniwersytecie wzrosło zaufanie do osób z najbliższego otoczenia o 7,1 p.p. – do 75,1%. Badania wskazały, że wzrosła także chęć ankietowanych studentów do aktywności społecznej oraz poziom zadowolenia z pomagania innym. Warto jednak zauważyć, że dzieje się tak, mimo że w całym społeczeństwie polskim odsetek osób działających na rzecz własnej społeczności wzrósł w latach 2013–2015 tylko z 15,2 do 15,4% [Czapiński, Panek (red.) 2015, s. 344]. Trzeba w tym miejscu dodać, że wzrost tendencji prospołecznych wśród ankietowanych jest zgodny z tendencją ogólnokrajową, według której poziom obywatelskości rośnie wraz z poziomem wykształcenia [Czapiński, Panek (red.) 2015, s. 350]. Na zakończenie zwrócić jeszcze należy uwagę na dużą nieufność badanych studentów do władz publicznych. Porównanie z danymi dla całej populacji w Polsce wskazało, że nie jest to spowodowane wykształceniem ankietowanych, a tendencjami ogólnokrajowymi, zgodnie z którymi zmniejszyło się zaufanie do instytucji państwowych. Przeciwnie jednak niż w kraju, wśród ankietowanych studentów zaufanie w ciągu 3 lat edukacji wzrosło zarówno do instytucji publicznych, jak i organizacji pozarządowych, przy jednoczesnym spadku braku zaufania do nich (z wyjątkiem instytucji centralnych). Wyniki badań pozwoliły zweryfikować negatywnie hipotezę, że wiedza zdobyta podczas studiów prowadzi do wzrostu zaufania wśród ankietowanej grupy studentów w Polsce. Umożliwiły także na postawienie tezy, że edukacja wśród ankietowanych mogła spowodować spadek zaufania do osób obcych oraz determinowała wzrost zaufania społecznego.

Literatura

- Anderson J.B., 2008, *Social capital and student learning: Empirical results from Latin American primary schools*, *Economics of Education Review*, no. 27, s. 439–449.
- Arrow K., 1972, *Gifts and exchanges*, *Philosophy and Public Affairs*, vol. 1, no. 4, s. 343–362.
- Bjørnskov Ch., Méon P.-G., 2013, *Is trust the missing root of institutions, education, and development?*, *Public Choice*, no. 157, s. 641–669, DOI 10.1007/s11127-013-0069-7.
- Bourdieu P., Wacquant L.J.D., 1992, *An Invitation to Reflexive Sociology*, University of Chicago Press, Chicago.
- Coleman J., 1988, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, *The American Journal of Sociology*, vol. 94 (supplement), s. S95–S120.

- Cook K.S., 2005, *Networks, norms, and trust: The Social Psychology of Social Capital 2004 Cooley Mead Award Address*, *Social Psychology Quarterly*, vol. 68, no. 1, s. 4–14.
- Czapiński J., Panek T. (red.), 2015, *Diagnoza społeczna 2015: warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa, http://www.diagnoza.com/pliki/raporty/Diagnoza_raport_2015.pdf (27.05.2017).
- Fukuyama F., 2000, *Social Capital and Civil Society*, IMF Working Paper, WP/00/74, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp0074.pdf> (2.07.2015).
- Glaeser L., Laibson D.I., Scheinkman J.A., Soutter Ch.L., 2000, *Measuring trust*, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, no. 3, s. 811–846.
- Golembiewski R., McConkie M., 1975, *The centrality of interpersonal trust in group processes*, [w:] *Theories of Group Processes*, ed. C.L. Cooper, Wiley, New York, s. 131–185.
- Grootaert Ch., Narayan D., Jones V.N., Woolcock M., 2004, *Measuring Social Capital: An Integrated Questionnaire*, World Bank Working Paper, no. 18, The World Bank, Washington, <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/15033/281100PAPER0Measuring0social0capital.pdf?sequence=1> (20.08.2013).
- Hosmer L., 1995, *Trust: the connecting link between organizational theory and philosophical ethics*, *Academy of Management Review*, vol. 20, no. 2, s. 379–403.
- Ioakimidis M., Heijke H., 2016, *Income inequality and social capital, are they negatively related? European cross-country analyses 2006–2012*, *The Journal of Developing Areas*, vol. 50, no. 1, s. 215–235.
- Jankauskas V., Šeputiėnė J., 2007, *The relation between social capital, governance and economic performance in Europe*, *Business: Theory and Practice*, vol. 8, no. 3, s. 131–138.
- Jian H., van den Brink H.M., Groot W., 2009, *A meta-analysis of the effect of education on social capital*, *Economics of Education Review*, vol. 28, no. 4, s. 454–464.
- Knack S., Keefer P., 1997, *Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation*, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no. 4, s. 1251–1288.
- Leeves G.D., 2014, *Increasing returns to education and the impact on social capital*, *Education Economics*, vol. 22, no. 5, s. 449–470, <http://dx.doi.org/10.1080/09645292.2012.660133>.
- Macias T., 2015, *Risks, trust, and sacrifice: social structural motivators for environmental change*, *Social Science Quarterly*, vol. 96, no. 5, s. 1264–1276.
- McFadyen M.A., Cannella Jr. A.A., 2004, *Social capital and knowledge creation: diminishing returns of the number and strength of exchange relationships*, *Academy of Management Journal*, vol. 47, no. 5, s. 735–746.
- Migheli M., 2012, *Assessing trust through social capital? A possible experimental answer*, *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 71, no. 2, s. 298–327.
- Milczarek A., Miłaszewicz D., Nagaj R., Szukdlarek P., Zakrzewska M., 2015, *Social networks as a determinant of the socialisation of human capital*, *Human Resources Management & Ergonomics*, vol. 9, no. 2, s. 89–103.
- Mironova A.A., 2015, *Trust, social capital, and subjective individual well-being*, *Sociological Research*, vol. 54, no. 2, s. 121–133.
- Nagaj R., 2016, *Działania zbiorowe i na rzecz innych – analiza porównawcza polskich, litewskich i hiszpańskich studentów*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 449, s. 450–461.
- Nagaj R., Žuromskaitė B., 2016, *Incomes and the willingness of students in Poland and Lithuania to participate in charitable activities*, *Journal of International Studies*, vol. 9, no. 2, s. 127–138.
- Newton K., 1997, *Social capital and democracy*, *American Behavioral Scientist*, no. 40, s. 575–586.
- Putnam R.D., 1995, *Bowling alone: America's declining social capital*, *Journal of Democracy*, vol. 6, no. 1, s. 65–78, <http://archive.realtor.org/sites/default/files/BowlingAlone.pdf> (2.07.2015).

- Slemrod J., 2003, *Trust in public finance*, [w:] *Public Finance and Public Policy in the New Century*, eds. S. Cnossen, H.-W. Sinn, MIT, Cambridge.
- Slemrod J., Katuscak P., 2005, *Do trust and trustworthiness pay off?*, *The Journal of Human Resources*, vol. 40, no. 3, s. 621-646.
- Szkudlarek P., 2015, *Zaufanie jako komponent kapitału społecznego*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 401, s. 472-482.
- Sztompka P., 2007, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Znak, Kraków.