

## Dejavniki nizke stopnje zaupanja v Sloveniji

*POVZETEK: Socialni kapital v Sloveniji je, v primerjavi s številnimi zahodnoevropskimi državami, nizek. To odpira vprašanje mehanizmov, kako socialni kapital povečati. V članku obravnavamo dejavnike, ki vplivajo na enega najpomembnejših vidikov socialnega kapitala, na generalizirano zaupanje (t.j. zaupanje v druge na splošno). V analizi podatkov, zbranih na vzorcu slovenske populacije, pokažemo, da se Putnamova teza o vplivu prostovoljnih organizacij na zaupanje v Sloveniji ne potrjuje. Socialna omrežja, ki sicer vplivajo na kohezivnost manjših skupin v delovnem okolju in lokalnih skupnostih, ne vplivajo na generalizirano zaupanje. Zaupanje je namesto tega rezultat zadovoljstva z življenjem, višje izobrazbe, vrednotnega sklopa, ki se odraža v post-materializmu in solidarnem individualizmu, ter kvalitete delovanja javnih institucij. Med institucionalnimi dejavniki, ki neposredno vplivajo na zaupanje imajo osrednjo vlogo možnost vplivanja na javno življenje s strani navadnega državljana, spoštovanje človekovih pravic, ter pravičnost in nepristranskost v delovanju institucij, katerih naloga je implementacija javnih politik. Zaupanje v institucije izobraževalnega sistema, socialnega skrbstva, zdravstva, lokalne samouprave in sodstva se preliva v generalizirano zaupanje.*

*KLJUČNE BESEDE: socialni kapital, zaupanje, Slovenija*

### 1. Uvod

Raven medosebnega zaupanja v Sloveniji je nizka, kot kažejo številne mednarodne primerjave, narejene v zadnjih desetih letih. Ker je zaupanje skupaj s socialnimi omrežji eden pomembnejših indikatorjev socialnega kapitala, lahko na podlagi tega sklepamo, da bo prav nizka raven socialnega kapitala predstavljala resen razvojni problem Slovenije v prihodnjih letih. Nizka raven socialnega kapitala se danes odraža v pomanjkljivem sodelovanju in povezovanju na vseh ravneh socialnega sistema. To med drugim ugotavljajo tudi snovalci Strategije razvoja Slovenije v tematskem sklopu Socialni vidiki razvoja.<sup>2</sup> Z višjo stopnjo socialnega kapitala in kooperacije bi bilo mogoče doseгти višjo kvaliteto življenja na lokalni ravni, učinkovitejše in uspešnejše delovanje javnih institucij, boljše izkoriščenost človeškega in ostalih vrst kapitala ter hitrejšo gospodarsko rast. Nenazadnje je visok socialni kapital potreben tudi za uspešno soočanje z izzivi, ki jih pred Evropo in razviti svet postavljajo naraščajoča neenakost, globalni migracijski tokovi in politični ekstremizem.

Evropske države se glede na stopnjo medosebnega zaupanja delijo v tri večje skupine. Razlike med skupinami so presenetljivo velike, saj v državah z visoko stopnjo zaupanja

kar okoli 60% ljudi meni, da je drugim ljudem mogoče zaupati, medtem ko se v državah z nizko stopnjo socialnega kapitala ta delež giblje okoli 20%.<sup>3</sup> Visok socialni kapital (nad 50% prebivalcev zaupa) je najti v skandinavskih državah in na Nizozemskem, relativno visok je tudi na Islandiji. Nizek socialni kapital imajo južno in vzhodno evropske države. Socialni kapital je zelo neenakomerno porazdeljen socialni vir, in njegova geografska koncentracija priča o velikem pomenu zgodovinsko-institucionalnih dejavnikov.

Stopnja zaupanja v Sloveniji se v zadnjem desetletju povečuje. Kljub temu Slovenija ostaja v skupini držav z nizko stopnjo socialnega kapitala. Dosedanje povečanje je mogoče razumeti kot normalizacijo stanja glede na zgodnja devetdeseta, ko je bila stopnja zaupanja zaradi tranzicijskih procesov in vojne na ozemlju nekdanje Jugoslavije ena najnižjih (17%)<sup>4</sup>. Pričakovati je, da se bo trend dvigovanja zaupanja ustavil pri pragu 30%, in takrat bo postalo očitno, da nadaljnja rast socialnega kapitala ni samoumevna. Potreben bo jasen odgovor na vprašanje, ali želimo, da Slovenija naredi preboj med tiste majhne in uspešne evropske države, ki jih zaznamuje visoka stopnja socialnega kapitala (npr. Finska, Švica), ali pa ostane med državami z dolgoletno tradicijo šibkega socialnega kapitala (npr. Francija, Španija).

Tudi če dosežemo soglasje o tem, da socialni kapital predstavlja eno izmed prioritet slovenskega razvoja, s tem vprašanje socialnega kapitala ni zaključeno. Še vedno nas namreč čaka drugi del naloge, to je razumevanje mehanizmov in identificiranje načinov, kako povečati socialni kapital v družbi, ki jo na eni strani zaznamuje pol stoletja socializma in na drugi strani umeščenost v srednjeevropski kulturni in politični prostor. Analize socialnih omrežij v bivši Jugoslaviji (Igljč 2003) in Nemški Demokratični Republiki (Flap in Volker, 2003) so pokazale, da je bila za socialistični politični režim dominantna socialna struktura atomizem, ne glede na močno prisotne elemente neformalne socialne izmenjave in opore. Socialna izmenjava je bila značilna za instrumentalne vezi, ki jih je opredeljevala specifična recipročnost, medtem ko je bila generalizirana recipročnost omejena na ozek družinski krog. Tudi zgodovinska dediščina Sloveniji ni naklonjena. Srednjeevropski prostor, ki mu Slovenija pripada, sta pomembno zaznamovali konzervativna Habsburška monarhija in tragična usoda protestantizma. Inglehart (1999) v eni od analiz, opravljenih na agregatni ravni, pokaže, da so manj razvite družbe z dediščino komunizma in katoliške države tiste, ki imajo izredno nizko stopnjo socialnega kapitala. Negativne posledice teh dejavnikov se v Sloveniji kumulirajo do te mere, da zahtevajo resen premislek.

Na žalost, resnega premisleka o tem, kako povečati stopnjo socialnega kapitala v Sloveniji, v Strategiji razvoja ne najdemo. Avtorji omenjenega poglavja namreč v veliki meri povzemajo v zadnjem času izredno popularno tezo Roberta Putnama (2000) o pozitivnem vplivu socialnih omrežij in prostovoljnih organizacij na socialni kapital, ter stavijo na učenje ljudi za vključevanje v prostovoljne organizacije in prostovoljno delo, izboljšanje finančnih pogojev delovanja prostovoljnega sektorja s strani države, spodbujanje projektne dela, stimuliranje oblikovanja industrijskih grozdov, itd. Po-udarek je na vključevanju ljudi v socialna omrežja, kjer bodo skozi pozitivne izkušnje sodelovanja z drugimi razvili zaupanje in interes za prihodnje sodelovanje. Opisani pristop bi lahko opredelili kot izrazito neposreden – če je cilj, da se ljudje družijo in

povezujejo, potem jim je treba pomagati povezati se, jim povedati, da je sodelovanje pomembno, in jih naučiti, kako se tega lotiti.

V sociologiji takšna priporočila zasledimo predvsem v strukturnem pristopu, ki izhaja iz dela Petra Blau-a (Blau in Schwartz 1984). Njegovo poglobljeno sporočilo je, da je za razvoj pozitivnih interakcij med različnimi socialnimi skupinami (etničnimi, rasnimi, socialnimi razredi) pomembno, da se pripadniki teh skupin med seboj »srečujejo«. Za to morajo imeti ustrezne strukturne priložnosti. Če se bodo življenjske poti različnih socialnih skupin križale v zadostni meri, potem je pričakovati, da se bodo začeli člani teh skupin med seboj tudi prijateljsko družiti in poročati. Proces, ki pripelje od »meeting« k »mating«, oziroma od strukture k vsebini socialnih odnosov, ostaja neproblematiziran, kar se je izkazalo za pomanjkljivost strukturnih pristopov na različnih področjih.<sup>5</sup> Prav tako je, podobno kot pri Putnamu, nejasno, kako se pozitivna naravnost v konkretnih medosebnih odnosih preljuje v pozitivno naravnost na makro ravni. Socialna omrežja so namreč vedno lokalna, medtem ko nas pri socialnem kapitalu zanima prav zaupanje v drugega, ki ga osebno ne poznamo – zaupanje v ljudi z ulice, zaupanje v sodržavljanke, zaupanje v druge narode.

Alternativni pristop poudarja, da je potrebno ustvariti socialno situacijo, v kateri ljudje sami razvijejo *motivacijo za druženje* skozi rast posplošenega zaupanja. Medosebno zaupanje je razumljeno kot pogoj za spontano omrežno vključevanje in povezovanje in ne obratno, kot njegova posledica. Predvsem v eksperimentalnih študijah sodelovanja in socialnih dilem, ki izhajajo iz teorij racionalnega izbora, velja zaupanje za pomembno neodvisno spremenljivko, ki spremeni ne-kooperativno igro v kooperativno. Podobno meni Yamagishi (2001), ki ugotavlja, da ljudje v družbah z nizko stopnjo zaupanja ne stopajo v socialne interakcije zaradi potencialnega tveganja, ki ga te prinašajo, pa čeprav zaradi tega zamudijo pomembne življenjske priložnosti. Tudi analize podatkov, zbranih v realnih situacijah, so pokazale, da ima članstvo v omrežjih le šibek vpliv na razvoj generaliziranega zaupanja (Stolle 1998, Whitley 1999), medtem ko je zaupanje pomemben napovedovalec vključevanja v socialna omrežja (Uslaner 2003).

Zaupanje naj bi bilo bolj kot od civilno družbenih dejavnikov, kakršen je vključenost v prostovoljne organizacije, odvisno od kvalitete delovanja javnih institucij. Že nekaj časa je sicer znano, da lahko institucije socialni kapital uničijo, mnogo manj pa je bilo doslej znanega o tem, kako lahko prispevajo k njegovi izgradnji. Institucionalni pristop k izgradnji socialnega kapitala je danes zaslediti pri številnih avtorjih, med njimi so Rothstein (2001), Offe (1999) in Levi (1998). Institucionalni dejavniki vplivajo na rast zaupanja na posreden način, tako, da prispevajo k rasti zadovoljstva z življenjem in zviševanju izobrazbene ravni v družbi (tim. razvojni prispevek institucij), regulirajo odnose med državljanji in vplivajo na njihove percepcije tveganja v interakcijah z drugimi (tim. sankcionirajoči vidik institucij), ter posredujejo vrednote in vedenja o tem, v kolikšni meri lahko posameznik pričakuje zaupanja vredno ravnanje na strani drugih. (tim. posredovalni vidik institucij). Institucionalni dejavniki delujejo »od zgoraj navzdol«, pri čemer so vzvodi izgradnje socialnega kapitala v rokah nosilcev moči in ne navadnih državljanov, kot v Putnamovem modelu. Pomembna implikacija takšnega pristopa je, da ob vrsti zgodovinskih dejavnikov, ki vplivajo na relativno stabilne vzorce interakcij

v neki družbi, izpostavi dejavnik, ki lahko krog obnavljajočega se nizkega socialnega kapitala vsaj deloma prekine.

S člankom želimo prispevati k razpravi, kako povečati raven socialnega kapitala v Sloveniji. S tem namenom bomo najprej analizirali zvezo med zaupanjem in socialnimi omrežji. Zanimalo nas bo, ali obstaja statistična povezanost med zaupanjem in sodelovanjem v omrežjih in v katero smer – od omrežij k zaupanju ali obratno – teče vzročna zveza. S to analizo bomo preverili, v kolikšni meri lahko obravnavamo prostovoljne organizacije v Sloveniji kot dejavnik izgradnje socialnega kapitala. V nadaljevanju pa bomo testirali alternativne modele, ki v ospredje postavljajo institucionalne dejavnike in vrednote.

V analizi bomo uporabili podatke, zbrane s strani Centra za evalvacijske in strateške študije in Centra za proučevanje javnega mnenja in množičnih komunikacij, na Fakulteti za družbene vede.<sup>6</sup> Vse raziskave so bile narejene na reprezentativnem vzorcu slovenske odrasle populacije. To pomeni, da bomo v model vključevali spremenljivke, ki jih merimo na individualni ravni. Po načelih metodološkega individualizma (Lindenberg 1990) je namreč potrebno tudi makro dejavnike (institucionalne, kontekstualne, in zgodovinske vplive) prevesti na individualno raven, če želimo pojasniti mehanizme, kako makro dejavniki vplivajo na ravnanja posameznikov. Tudi če z analizo podatkov, zbranih na makro ravni, ugotovimo visoko korelacijo med dvema kolektivnima pojavoma, na primer, med ekonomsko razvitostjo in socialnim kapitalom, je tako dobljeno dobljeno korelacijo potrebno interpretirati v smislu vzročne zveze s pomočjo akterjev – makro fenomeni predstavljajo le pogoje, v katerih akterjih ravna na način, ki na agregatni ravni proizvaja opazovane učinke. To so seveda osnove sociologije, o katerih se sami sociologi sicer velikokrat razhajajo, vendar pa je prav proučevanje socialnega kapitala področje, kjer se ponovno odpira problem sociološkega pojasnjevanja in interakcije med kolektivno in individualno ravni. Zveza med socioekonomsko razvitostjo in geografsko-zgodovinsko umeščenostjo ter socialnim kapitalom je namreč tako trivialno jasna (vse analize narejene na agregatni ravni dobijo izredno visoke korelacije), da večina interpretacij teh vzročnih zvez ostaja le na ravni hipotez. Analize narejene na individualni ravni so redkejšje in zahtevnejše, njihovi rezultati pa mnogo manj določni kakor tisti na agregatni ravni.

Preden preidemo na empirično analizo podatkov, bomo na kratko predstavili dilemo, ki jo sproža razmišljanje o socialnem kapitalu kot razvojni komponenti sodobnih družb. Gre za vprašanje odnosa med socialnim kapitalom in univerzalizmom oziroma partikularizmom. Rast socialnega kapitala namreč ne pomeni le količinskega povečanja interakcij, omrežij, skupnih projektov itd., temveč tudi kvalitativno spremembo v medosebnih odnosih v smeri, ki je primerljiva z univerzalizmom kot temeljno pridobitvijo moderne dobe. Razmišljanje o tem, kako dvigniti raven socialnega kapitala v neki družbi, mora zato imeti pred očmi tudi vprašanje, katere vrste omrežij in zaupanja gradimo s predlaganimi spodbudami.

## 2. Zaupanje in problem univerzalizma

»Svojega prijatelja moraš stokrat preveriti.....preden mu zaupaš, in nikoli mu ne zaupaj do te mere, da bi te lahko njegova zloraba zaupanja spravila v resne težave.« (Giovanni Morelli, *Ricordi*, v Weissman 1982:30) Ta izjava je le ena izmed mnogih, ki jih je najti v literaturi in zapiskih iz obdobja italijanske renesanse. V renesansi, tako kot v vseh drugih tranzicijskih obdobjih, ko stare norme in skupinske vpetosti ne veljajo več, nove pa še niso razvite do te mere, da bi zavezovale akterje v njihovih medsebojnih interakcijah in izmenjavah, je problem medosebnih odnosov, zaupanja, lojalnosti in izdaje povzdignjen v osrednji moralni problem. Zaupanje predstavlja enega najpomembnejših mehanizmov stabilizacije pričakovanj v pogojih normativne praznine.

V obdobju moderne, ko so socialne interakcije vse močnejše in pogostejše posredovane skozi različne *medije* izmenjave, kot so denar, znanje, politična avtoriteta, pravo in znanje, je ranljivost, ki izhaja iz medosebnih odnosov, mnogo manjša in povečini omejena na prostor privatnega in intimnega življenja. Medosebni odnosi so razumljeni zgolj kot infrastruktura neosebnega odnosa. Ljudje so – tako pravi teorija - zaradi njih zadovoljnejši z življenjem, delovnim mestom in politiko, kar omogoča brezhibno delovanje sistemskih kolesij. Prostor enega in drugega – sfere osebne in neosebne - je pravno reguliran, z namenom, da se prepreči vpliv medosebnih naklonjenosti na delovanje formalnih sistemov, in obratno, da se zaščiti privatnost intimne sfere pred vdorom pričakovanj in regulacij, ki se oblikujejo v javni sferi in na trgu.<sup>7</sup>

Razprava o medosebnem zaupanju, ki zaznamuje sodobno socialno in politično teorijo, postavlja na glavo dosedanje razumevanje odnosa med javnim in privatnim. Teorije visoke moderne, post-moderne, družbe tveganja, omrežne družbe itd., ki opredeljujejo specifično našega trenutka, jasno izražajo povečano vlogo zaupanja in medosebnih omrežij v delovanju formalnih sistemov. Kar je bilo prej razumljeno kot infrastruktura neosebnega odnosa, postaja ključen mehanizem upravljanja s kompleksnostjo, tveganjem in fleksibilnostjo formalnih sistemov. Pomen medosebnih odnosov in zaupanja se, kot je to opisal že Eisenstadt (1984) za tradicionalne in segmentirane družbe, kaže v njihovi »interstitial role«, kar pomeni, da zapolnjujejo socialne strukture, sisteme, znanja in kulture v njihovih stičiščih, katerih povezovanje (še) ni regulirano. To povezovanje in zapolnjevanje vrzeli je prepuščeno akterju, ki pri tem izhaja iz vključenosti v socialna omrežja in medosebne odnose. Primerjalna prednost posameznih družb naj bi bila prav v pripravljenosti in sposobnosti akterjev, da nastopajo kot nosilci takšnega povezovanja. Pri tem se odpira pomembna dilema, kako z namenom zviševanja razvojne učinkovitosti povečati prostor avtonomnemu delovanju in povezovanju posameznikov, ter dosežati sinergetične učinke njihovega skupnega delovanja, ne da bi pri tem na stežaj odprli vrata partikularizmu in klientelizmu.

Zdi se, da breme razreševanja te dileme sloni pretežno na akterjih. Od akterjev se pričakuje, da bodo v pogojih povečane avtonomije po svojih najboljših močeh razreševali konfliktna pričakovanja, ki jih pred njih postavljajo mnogotera omrežja. Zaščita javnega interesa je vse bolj razumljena kot odvisna od posameznikove volje, še posebej od njegovih moralnih vrlin in vrednot. V tem kontekstu je potrebno razumeti tudi po-

novno odpiranje problema medosebnega zaupanja kot izrazito moralnega problema. Posameznik naj bi v socialnih omrežjih in medosebnih odnosih, v katera je vpet, deloval kolikor se da odprto, fleksibilno, in v skladu z univerzalističnimi in meritokratskimi načeli. Samo tako razumljeno omrežno delovanje predstavlja za družbo pomemben razvojni resurs. To pomeni, da mora biti akter v svojem omrežnem delovanju zmožen vzpostaviti moralno držo, ki ga v soočenju s klasičnima alternativama - plemenska bratovščina ali univerzalistična družba (Nelson 1969)<sup>8</sup> - usmerja na način, da *ne zlorabi zaupanja tujca zaradi lojalnosti prijatelju*. Njegova moralna dilema je nekoliko lažja, v kolikor je v družbi na splošno vzpostavljen vzorec medosebnih odnosov, ki omogoča zavzemanje nevtralne drže in temelji na zmanjšanih pričakovanjih s strani drugih glede medosebnih lojalnosti in naklonjenosti – vse tisto, kar je Adam Smith ([1759,1791] 1976) povzel s pojmom *neobvezujoče naklonjenosti oziroma simpatije*. Gre za sociabilnostni vzorec, ki se v večjem delu oblikuje okoli bolj ali manj šibkih vezi, ki imajo svoj specifičen modus vivendi glede na močne vezi. Delovanje skozi šibke vezi pomeni sodelovanje brez previsokih pričakovanj o naklonjenosti drugih, saj je ta pomembno omejena z moralo univerzalizma, racionalnim premislekom, interesi drugih udeležencev in grožnjo sankcij. Le pod tem pogojem lahko medosebna omrežja in sociabilnost, ki je v njih zajeta, delujejo kot pospeševalec in ne zaviratelj razvoja. Nasprotno pa lahko spodbujanje povezovanja in združevanja v pogojih zaprtega sociabilnostnega sloga, ki temelji na močnih namesto šibkih vezeh, povečuje razklanost družbe in zmanjšuje socialno integracijo. Prav o tem problemu govori tudi Putnam (1995), ko na koncu enega od svojih člankov ugotavlja, da je bila stopnja tolerance v zlatih letih socialnega kapitala v ZDA pravzaprav nižja kot danes, ko naj bi bil socialni kapital v krizi.

Zaupanje v odprtih omrežjih šibkih vezi je torej različno od zaupanja v zaprtih omrežjih močnih vezi, predvsem v pogledu pričakovanj, ki jih akterji gojijo drug do drugega. V obeh primerih govorimo o zaupanju v smislu pričakovanj o ravnanju drugih. Pomembna razlika pa se pokaže v tem, kako visoko so postavljena pričakovanja. V zaprtih omrežjih so pričakovanja visoka, včasih celo tako visoka, da drugega zavezujejo k žrtvovanju in heroičnemu vedenju. V odprtih omrežjih so pričakovanja mnogo bolj omejena. Od akterjev se ne pričakuje, da bodo delovali dobronamerno takrat, kadar morajo za to žrtvovati svoje prepričanje in interese, ter kršiti socialne in pravne norme. Pričakuje pa se dobronamerno ravnanje v šibkem smislu, to je v situacijah, ko interesi drugih s tem niso bistveno okrnjeni<sup>9</sup>. V situacijah, ko so interesi akterjev v nasprotju oziroma v konfliktu, pa je dobronamernost drugih izražena v spoštovanju principa proceduralne enakosti in nepristranosti.<sup>10</sup> Prav pričakovanja, ki temeljijo na pravičnosti v smislu enakosti obravnave so tista, ki omogočajo generalizacijo zaupanja. Socialna omrežja in neformalne izmenjave in interakcije, pa naj bodo še tako močne, so lahko proti-produktivne za socialni kapital, če ne temeljijo na pričakovanjih razumljenih v šibkem smislu, saj le ta omogočajo civilnost v smislu pozitivne naravnosti do drugih, ki jih osebno ne poznamo. Kot opozarja Shils (1991), civilnost civilne družbe ni nepomembna stvar – medtem ko so s pojmom civilne družbe zajeta socialna omrežja, participacija državljanov in njihova interakcija z državo, pa civilnost meri na kvaliteto odnosov in naravnosti med državljanji. Civilnost implicira vključenost v skupni moralni

univerzum, s čimer prispeva k širši socialni integraciji in s tem k stabilizaciji liberalne demokracije.

### 3. Izvor zaupanja: akter ali njegovo okolje?

Zaupanje je pričakovanje na strani A-ja, da bo B v situaciji X naredil Y. To je osnovna definicija zaupanja, ki jo najdemo pri večini avtorjev. Medtem, ko smo v prejšnji sekciji zaupanje obravnavali glede na vrsto pričakovanj, ki jih A goji do B-ja, bomo v tej sekciji pozornost usmerili na dejavnike, na podlagi katerih A investira zaupanje v B. Na akterjevo zaupanje seveda v največji meri vpliva socialno okolje in njegova ocena, v kolikšni meri je to okolje zaupanja vredno. V tem primeru govorimo o napovednem zaupanju. Na drugi strani pa je pripravljenost zaupati tudi pomembno povezana s samim akterjem, predvsem z njegovimi vrednotami in pozitivno naravnostjo do življenja na splošno. Vrednote so osrednji dejavnik altruističnega zaupanja, zadovoljstvo z življenjem pa se obravnava kot element optimističnega zaupanja. Razprava o različnih izvorih zaupanja nas bo pripeljala do vrste dejavnikov, ki jih bomo v nadaljevanju članka operacionalizirali in preverili njihov vpliv na zaupanje v Sloveniji.

#### 3.1 Napovedno zaupanje: zaupam, ker so drugi zaupanja vredni

O napovednem zaupanju (Coleman 1990, Hardin 1993, 1996, 2001) govorimo, kadar je zaupanje utemeljeno na pričakovanju (izraženem z verjetnostjo) o bodočem ravnanju drugih. Ker naše vedenje o bodočem ravnanju drugih največkrat ni popolno, jim moramo zaupati. Zaupanje je mehanizem za redukcijo negotovosti, ki nastaja kot posledica sistemske kompleksnosti, pomanjkljivih informacij in svobodne volje akterjev. Odločitev, da bomo zaupali, je rezultat bolj ali manj racionalnega premisleka, narejenega v konkretni situaciji.

Raven medosebnega zaupanja v družbi je torej vrsti odgovor na ravnanje drugih, oziroma na to, ali so drugi vredni zaupanja ali ne. Pomanjkanje zaupanja do drugih se nato odraža tudi skozi lastno oportunistično vedenje. Posamezniki, ki ne zaupajo drugim, ker menijo, da ti niso vredni njihovega zaupanja, sami pogosto ravnajo tako, da zlorabijo zaupanje drugih.<sup>11</sup> Med zaupanjem in zaupanja vrednim vedenjem obstaja visoka korelacija – tako na agregatni kot tudi na individualni ravni (glej Yamagishi in Yamagishi 1994:140).

V večini družb je ravnanje v skladu z izkazanim zaupanjem zaščiteno z institucionalnimi in socialnimi sankcijami. Učinkovite institucije in socialne sankcije znižujejo tveganje, povezano z izkazanim zaupanjem, zaradi česar so ljudje bolj pripravljeni zaupati drug drugemu, ko gre za poslovne in privatne zadeve. Po drugi strani pa previsoko zanašanje na institucionalne in socialne sankcije znižuje medosebno zaupanje, saj odpravlja prostor negotovosti v socialnih interakcijah (Molm in dr. 2000, Cook in dr. 2003). Zaupanje torej zahteva optimalno mero zaščite s strani institucionalnih in socialnih sankcij, namesto minimalne ali maksimalne. Kako opredeliti optimalno mero, postaja pomembno raziskovalno vprašanje (Molm in Kollock 2004). Podobno kot za sankcije velja tudi za druge elemente, ki vplivajo na gotovost ravnanja akterjev v so-

cialnih interakcijah. Če je predvidljivost ravnanj drugih, ki izhaja iz njihovih vrednotnih prepričanj, kolektivne identitete, interesov in socialnih rutin, oziroma socialnih vlog, previsoka, potem se prostor medosebnega zaupanja krči (Seligman 1999). Luhmann (1988) v tem primeru govori o »confidence« namesto o zaupanju.

Na posameznikovo odločitev, ali bo zaupal ali ne, pa vpliva ne le ocena tveganja, določena s stopnjo gotovosti glede ravnanja drugih, temveč tudi ocena škode, ki bi jo utrpel v primeru, če bi bilo njegovo zaupanje zlorabljeno. Ocena škode je seveda relativna, določena glede na posameznikovo obstoječo materialno in siceršnjo situacijo. Eden pomembnejših očitkov Banfieldovi interpretaciji amoralnega familializma je prav ta, da si ljudje iz Montegrana ne morejo privoščiti, da bi zaupali, saj je cena zlorabljenega zaupanja za njih previsoka. Zaupanje je privilegij tistih, ki niso eksistencialno ogroženi.

Coleman vse zgoraj naštete dejavnike poveže v enačbo napovednega zaupanja (1990 :99): akter se odloči, da bo zaupal drugemu, v kolikor je razmerje med verjetnostjo, da zaupanje ne bo zlorabljeno, in verjetnostjo, da bo prišlo do zlorabe, višje kot razmerje med tem, kar lahko izgubi, in tem, kar lahko z zaupanjem pridobi. Uspešnost institucionalnih in socialnih sankcij, predvidljivost in transparentnost interesov, ter stabilizacijski učinek vrednot, kolektivnih identitet in socialnih vlog pri usmerjanju posameznikovega ravnanja vsi delujejo v smeri zmanjševanja tveganja, medtem ko višje materialno blagostanje in boljša kvaliteta življenja zmanjšujeta pomen potencialne izgube v primeru zlorabe zaupanja.

Tudi prostovoljne organizacije kot način izgrajevanja socialnih omrežij v družbi imajo svoje mesto v Colemanovi enačbi zaupanja. Eden od pričakovanih učinkov druženja v prostovoljnih organizacijah je prav izgrajevanje kolektivne identitete in socialnih omrežij, ki imajo moč socialnega sankcioniranja. Na drugi strani pa socialna omrežja, še posebej odprta socialna omrežja z mnogoterimi prekrivajočimi se članstvi, omogočajo posameznikom boljši dostop do informacij o drugih, predvsem informacij o tem, ali so drugi zaupanja vredni ali ne. Omrežja so mehanizem širjenja informacij o reputaciji članov omrežja.

Na podlagi povedanega ni presenetljivo, da avtorji pripisujejo prostovoljnim organizacijam tako velik pomen za rast zaupanja v družbi. Vendar pa se ob tem odpirajo nekatera vprašanja. Na primer, ni jasno, kako se izkustvo o zaupanja-vrednosti drugega (v ang. *trustworthiness*), ki se oblikuje v konkretnih situacijah v odnosu s konkretnimi drugimi, prenese na abstraktnega drugega, oziroma, kako je mogoče napovedi o zaupanja-vrednosti drugih posplošiti na širšo populacijo. Eden od odgovorov je, da se ravnanje, ki se ga posamezniki naučijo v določenih situacijah, prenaša tudi na druga področja življenja v obliki socialnih rutin (Elster 1997). Spet drugi odgovor ponuja Paxton (2004), ki s pomočjo Granovettravega argumenta o procesih v socialni triadi (1973) pokaže, da, v kolikor so organizacijska omrežja odprta in prekrivajoča se, posamezniki, ki povezujejo dve omrežji, nastopajo kot posredniki ne le v materialnem smislu (prenos resursov in informacij) ampak tudi kot posredniki pri izgrajevanju zaupanja (»prijatelj prijatelja je moj prijatelj«). Članstvo v prostovoljnih organizacijah tako omogoča razvoj generaliziranega zaupanja na podlagi reputacije oziroma ugleda, ki potuje skozi socialne triade.



Posebne vrste posrednik so institucije. Tudi institucije namreč posredujejo informacije o zaupanju vrednosti drugih, ki jih posameznik ne pozna osebno, tako kot socialna omrežja. Institucije opravljajo svojo posredniško vlogo na dna načina, prvič, skozi utelešenje določenih vrednot, in drugič, skozi konkretno ravnanje akterjev, zaposlenih v teh institucijah. V stikih s tim. »street-level bureaucracy« (Rothstein in Stolle 2001) si posameznik ustvari oceno o nepristranskosti, nekoruptivnosti in socialni zavzetosti s strani drugih, s katerimi vstopa v naključne interakcije. Na drugi strani pa institucije s svojimi socialnimi programi utelešajo določene vrednote, zaradi česar tisti socialni programi, ki izražajo ideal univerzalizma in tolerance lahko postanejo pomemben izvor generaliziranega zaupanja med državljani (Rothstein in Stolle 2001). Takšne programe je v večji meri najti v universalističnem tipu socialne države za razliko od konzervativnega in selektivnega, za katera je značilna poudarjena neenakost državljanov in stigmatizacija (Esping-Andersen 1990).

Posredovalna funkcija institucij pride mnogo manj do izraza v primeru političnih institucij kot pa tistih institucij, ki skrbijo za implementacijo javnih politik in enakost državljanov pred zakonom (na primer, zdravstvo, socialno skrbstvo, izobraževanje, sodstvo). Razlog za to je, da se od političnih akterjev v naprej pričakuje določena pristranost. Raziskave o zaupanju v politične institucije in akterje jasno kažejo, kako pomembno je ujemanje med političnimi preferencami anketiranca in stranko na oblasti za visoko politično zaupanje. Politično zaupanje tudi močno niha v odvisnosti od aktualnega političnega dogajanja. Zaupanje v politični sferi se torej mnogo bolj vzpostavlja na podlagi vsebinskega kriterija (kaj dobim? ali so predvolilne obljube izpolnjene?) kot pa na podlagi proceduralnega kriterija, ki zahteva spoštovanje človekovih pravic, enakost obravnave in enakost možnosti za vse državljane. Takšna pričakovanja gojimo predvsem do države v ožjem pomenu besede. V državah z visoko stopnjo odvisnosti državnega aparata od vsakodnevne politike in nizko avtonomijo javnih uslužbencev bo zato zaupanje v javne institucije nizko, z njim pa bo nizko tudi generalizirano zaupanje.

### 3.2 Altruistično zaupanje: zaupanje kot darilo

Pri napovednem zaupanju je moralno delovanje izpostavljeno na strani tistega, od katerega akter pričakuje, da ga ne bo izdal, in ne na strani akterja, ki zaupa. Mansbridge (1999) meni, da veliki problemi s posplošitvijo napovednega zaupanja izhajajo prav iz tega, ker gre za zaupanje, ki je izpraznjeno moralnih vsebin. Mansbridge kot alternativo predlaga altruistično zaupanje, kjer akter pokloni zaupanje kot darilo drugemu, čeprav mu zdrava pamet napoveduje določeno previdnost. Razlogov za takšno ravnanje, ko akter zaupa v večji meri, kot pa bi to sledilo iz pričakovanj, narejenih na podlagi verjetnostnega razmisleka, je več. Najpomembnejši razlog je, da z zavestnim sprejemanjem tveganja akter spremeni potencialno sovražno interakcijo v kooperativno. To naredi bodisi zato, ker kooperativne odnose ceni bolj kot tekmovalne, bodisi zato, ker mu je osebno veliko do blagostanja drugega. Drugi razlog poganja prepričanje, da je treba z drugimi ravnati tako, kot bi želeli, da oni ravnajo z nami. V obeh primerih gre za ravnanje, ki izhaja iz globokega prepričanja o tem, kaj je dobro in kaj slabo za medosebne odnose, v čemer se odraža moralna podstat altruističnega zaupanja. Akterji se v vsakdanjih situacijah

poslužujejo tako napovednega kot altruističnega zaupanja. Prav prisotnost altruističnega zaupanja pa naj bi omogočala lažje vzpostavljanje zaupanja med ljudmi, ki so sicer tujci oziroma se med seboj ne poznajo.

Altruistično zaupanje pomembno prispeva k empirično zaznani višji stopnji zaupanja, ki jo najdemo v deželah z razvito post-materialistično vrednotno orientacijo. Post-materialisti zavračanjem materialnih vrednot v ospredje postavljajo vrednoti samo-realizacije in tolerantnega odnosa do okolja, tako socialnega kot naravnega (Inglehart 1990, 1997). Zaupanje tudi ni v nasprotju z religioznostjo, vendar pod določenimi pogoji. Kot ugotavlja Inglehart, je za katoliške dežele značilna nizka stopnja zaupanja predvsem zaradi hierarhične socialne strukture, ki jo implicira katoliška cerkev. V katoliških deželah se religioznost povezuje z vrednotno orientacijo, ki jo določajo elementi podrejenosti in ubogljivosti. Vrednotni sklop, ki spodbuja razvoj altruističnega zaupanja, pa nasprotno vsebuje elemente svobode, avtonomije delovanja in samorealizacije, na eni strani, in omejitev te svobode v smislu enakosti obravnave, tolerance in pravičnosti do drugih, na drugi strani.

### 3.3 Optimistično zaupanje: zaupanje kot stabiliziran odnos do okolja

Altruistično ravnanje, ki smo ga opisali v prejšnji točki je velikokrat težko ločiti od empatije. Oboje, empatija in altruistično zaupanje, namreč vključujeta dobronamerno ravnanje do drugega. Razlikujeta se le v pogledu namere in glede svobodne volje akterja. V primeru altruističnega zaupanja se akter odloči, da bo zaupal *kljub* tveganju, ki je s tem povezano. Altruistično zaupanje in empatijo je na drugi strani tudi težko ločevati od tega, čemur Hardin (1993) pravi optimistično zaupanje, Yamagishi in Yamagishi (1994) pa kognitivna napaka. V primeru kognitivne napake ljudje namreč zaupajo bolj, kot bi bilo pričakovati na podlagi objektivne ocene tveganja. Tako altruistično zaupanje kot optimizem in empatija nasploh vodijo v zaupanje tam, kjer tega ne bi pričakovali, le da gre enkrat za karakterno lastnost (empatija), drugič za bolj ali manj stabilen odnos ljudi do socialnega okolja (optimizem), tretjič pa za zavestno ravnanje (altruistično zaupanje).

Empirične analize so pokazale, da optimizem sestoji iz naslednjih treh elementov: iz pričakovanja, da bo prihodnost boljša kot preteklost, iz prepričanja, da imamo vpliv na svoje okolje in da lahko kot posamezniki pripomoremo k njegovemu izboljšanju, ter iz zadovoljstva z lastnim življenjem, med drugim tudi iz zadovoljstva s socialnim omrežjem (Uslaner 2003). Optimizem je subjektivni povzetek posameznikove osebne zgodovine, ki posreduje med njegovim objektivnim izkustvom in zaupanjem. Zadovoljstvo z življenjem na splošno, zadovoljstvo z delovnim mestom, zadovoljstvo z materialnim standardom vsi izražajo subjektivno oceno pretekle in sedanje življenjske situacije. Razen tega optimizem tudi povzema naše izkustvo z nadzorom, ki ga imamo nad svojim življenjem (»v življenju se stvari da spremeniti«). Optimist je zadovoljen z življenjem in meni, da se svet spreminja na bolje, tudi z njegovo pomočjo.

Optimizem se pomembno oblikuje v zgodnjih letih in spremlja posameznika skozi njegovo celotno življenje. Kasnejši dogodki in izkustvo ga lahko spremenijo le v manjši meri. Zaradi tega je tudi zaupanje, ki je pomembno povezano z optimističnim pogledom na življenje, relativno stabilna posameznikova lastnost. Longitudinalne študije zaupanja

so sicer redke, a ena izmed njih je pokazala, da je v obdobju 17 let kar 70% proučevane populacije ostalo v isti kategoriji zaupanja oziroma nezaupanja (Uslaner 2003, str. 56). Večja nihanja v zaupanju na nacionalni ravni so odraz zamenjave generacij z različnimi izkušnjami.

Po drugi strani pa tudi takrat, ko pride do večjih sprememb v zaupanju tekom obdobja odraslosti, ta sprememba ni individualna, ampak kolektivna, v smislu kolektivnega odziva na pomembne spremembe v okolju.<sup>12</sup> Rast optimističnega zaupanja znotraj določene generacije ali pa v družbi na splošno je ponavadi povezana s pomembnimi političnimi dogodki in s povečevanjem blaginje, ki državljanke navdajata z občutkom, da se stvari odvijajo na bolje in da so njihove življenjske možnosti sedaj bolj odprte kot prej. Tako Uslaner (2003) pokaže, da v ozadju zmanjševanja stopnje zaupanja v ZDA v zadnjih štirih desetletjih ni le zamenjava generacij, kot to trdi Putnam (2000), ampak da to zamenjavo spremlja tudi naraščajoča neenakost. Če bi šlo le za zamenjavo generacij, bi ne prišlo do tako občutnega padca zaupanja, oziroma bi bil trend primerljiv z zahodnoevropskimi državami.

#### 4. Zaupanje v Sloveniji v zadnjih desetih letih

V Sloveniji je bilo vprašanje o generaliziranem zaupanju v raziskavah prvič postavljeno šele leta 1990.<sup>13</sup> V tem času je bila za Slovenijo značilna ena najnižjih stopenj zaupanja (17%), nizka tudi v primerjavi z ostalimi južno in vzhodno evropskimi državami. V drugi polovici 1990ih je sledilo relativno hitro dvigovanje stopnje zaupanja, ki danes Slovenijo postavlja ob bok državam, kot so Grčija in Španija. V letu 2003 se stopnja zaupanja v Sloveniji giblje okoli 28%.<sup>14</sup>

Generalizirano zaupanje merimo s preprostim vprašanjem, v kolikšni meri anketiranec zaupa drugim ljudem.<sup>15</sup> Sprva je bilo zaupanje merjeno z dihotomno lestvico. Ljudje so na vprašanje o zaupanju odgovarjali z da ali ne. Prednost takšne lestvice je njena enostavnost, slabost pa nezanesljivost odgovorov, ki se kaže v velikih nihanjih deležev med enim in drugim merjenjem v isti državi. Zaradi tega je dihotomno lestvico po letu 2000 nadomestila enajststopenjska ordinalna lestvica, ki daje zanesljivejše rezultate. Uporaba obeh tipov lestvic v isti raziskavi (European Social Survey) nam pokaže, da so razlike med ljudmi glede na to, kdaj se odločijo za pozitivni ali negativni odgovor pri dihotomni lestvici tako velike, da so dodatni stroški uporabe enajststopenjske lestvice upravičeni. V Sloveniji se velika večina ljudi odloči, da ljudem zaupa, šele pri vrednosti 7 (na lestvici od 0 do 10), a tudi pri vrednostih 7 in 8 je še vedno ena četrtnina takih, ki na dihotomno vprašanje odgovorijo z »ne«.

Zanesljivost merjenja zaupanja se povečuje tudi z uporabo treh sorodnih vprašanj, namesto enega. K osnovnemu vprašanju sta tu dodani še dve vprašanji, ki ju je formuliral Rosenberg (1956): »Ali menite, da si ljudje večinoma prizadevajo pomagati drugim, ali pa skrbijo predvsem zase?« in »Ali menite, da bi vas večina ljudi skušala izkoristiti, če bi imeli za to priložnost, ali bi z vami ravnali pošteno?« Vsa tri vprašanja so bila uporabljena v CID študiji<sup>16</sup>, kjer se je pokazalo, da je korelacija med njimi 0.7 ali več (Pearsonov korelacijski koeficient), ter da povprečje treh mer zaupanja bolje korelira z

eksternimi spremenljivkami kot pa posamezna vprašanja (Newton, Montero, Zmerli, v tisku).

Ob zanesljivosti nas zanima tudi veljavnost merjenja zaupanja. Vprašanje je, v kolikšni meri instrument zaupanja res meri generalizirano zaupanje, to je zaupanje v tujce in anonimne druge. Zato smo v slovenskem delu CID študije anketirance podrobneje vprašali, v kolikšni meri zaupajo določenim kategorijam ljudi: družini, prijateljem, sosedom, sodelavcem, članom organizacij, ljudem na ulici, sodržavljanom, drugim narodom. Analiza pokaže, da odgovori na vprašanje o zaupanju v druge ljudi močno korelirajo z zaupanjem v ljudi na ulici, sodržavljanke in druge narode. Gre torej v resnici za vprašanje, ki sprašuje po zaupanju v anonimne druge, kar je tudi njegov osnovni namen.

Dvig ravni zaupanja v Sloveniji v zadnjih desetih letih je, zanimivo, značilen za vse starostne kategorije. Če populacijo razdelimo v tri starostne skupine (15-30 let, 31-60 let, 61 let in več), vidimo, da razlik med starostnimi skupinami skorajda ni (tabela 1). Očitno je, da dosedanje naraščanje zaupanja v Sloveniji ni imelo značaja generacijskih sprememb, ampak je bilo v veliki meri kolektivna reakcija vseh generacij na politične in ekonomske procese v drugi polovici 1990ih.

Seveda je prisotna tudi notranja heterogenost. Negativne posledice politične in ekonomske krize so prej premagali pripadniki višjih socialnih razredov kot nižjih. Če kot indikator socioekonomskega položaja uporabimo izobrazbo, vidimo, da se raven zaupanja med ljudmi s sekundarno in terciarno izobrazbo dviguje vse od leta 1995 dalje (tabela 1). Ta trend je še posebej izrazit med ljudmi s terciarno izobrazbo. Med nižje izobraženimi socialnimi skupinami pa zaupanje stagnira vse do leta 2000, ko se začne dvigovati tudi med to kategorijo ljudi.

**Tabela 1: Rast zaupanja v Sloveniji po socialnih skupinah**

	1990	1995	2000	2003
STAROSTNE SKUPINE				
15 - 30 let		15%	21%	26%
31 - 60 let		16%	23%	27%
61 let in več		14%	19%	33%
IZOBRAZBENE SKUPINE				
primarna		9%	8%	21%
sekundarna		16%	22%	24%
terciarna		31%	46%	50%
POPULACIJA	17%	16%	22%	28%

*OPOMBA: Podatki so iz World Values Survey 1990 in 1995, European Values Survey 2000, in European Social Survey, 2003.*

Iz pregleda raziskav SJM<sup>17</sup>, narejenih v zadnjih desetih letih, sledi, da je prav sredina 1990ih prelomnica, ko se začne dvigovati delež Slovencev, ki pozitivno ocenjujejo svoje materialno stanje in življenjske možnosti na različnih področjih. Spet druga prelomnica sta leti 1999/2000. Na primer, delež populacije, ki meni, da živi slabše kot prej, je bil v

letih od 1990 do 1994 nad 70%, v letih 1995 do 1998 se ta delež giblje med 50-60%, po letu 1999 pa pade pod 50%. To zadnje obdobje sovпада tudi z zmanjševanjem deleža ljudi, ki živijo pod pragom revščine, kot ga beleži uradna statistika. Na žalost v časovno vrsto SJM ni vključeno vprašanje o zaupanju, tako da ne moremo neposredno preveriti zveze med ravniyo zaupanja in splošno oceno življenjskih pogojev. Vendar pa nas časovno sovpadanje prelomnic v trendih vsaj na posreden način pripelje do domneve o pomenu kvalitete življenja in odpiranja življenjskih možnosti za vse socialne skupine za rast zaupanja. Videti je, da za procesom »normalizacije« zaupanja v Sloveniji v zadnjih desetih letih stoji prav premostitev tranzicijske krize na ekonomskem in političnem področju. Normalizacije so bili najprej deležni višji sloji, po letu 2000 pa tudi nižji. Trend zviševanja zaupanja v zadnjih desetih letih je bil torej pomembno povezan z dejavniki tim. optimističnega zaupanja, o katerih piše predvsem Uslander (2003).

## 5. Zaupanje in prostovoljne organizacije

Padec zaupanja v ZDA naj bi bil posledica vse manjšega sodelovanja ljudi v civilnodružbenih organizacijah in vse pogostejšega preživljanja prostega časa pred televizijskimi sprejemniki, meni Putnam (2000). Ta teza, ki govori o tem, da obstaja močna zveza med članstvom v civilnih združenjih in prostovoljnih organizacijah ter stopnjo medosebnega zaupanja, je danes široko razširjena. Prostovoljne organizacije naj bi vplivale na socialni kapital zaradi tim. internih učinkov, povezanih z izgradnjo zaupanja in norm recipročnosti skozi ponavljajoče se socialne interakcije, v katere stopajo člani organizacij, za razliko od eksternih učinkov, ki so zajeti zlasti v interesnem in lobističnem delovanju organizacij. Mnogi avtorji so podvomili v zvezo med zaupanjem in sodelovanjem v prostovoljnih organizacijah, še posebej v primeru vzhodno-evropskih držav (Stolle 1998, Uslander 2003, Whitley 1999). Pokazali so, da je predpostavljena zveza šibka in da poteka predvsem v smeri od zaupanja k organizacijam, ne pa obratno.

Poglejmo si slovenski primer, z namenom, da ugotovimo, v kolikšni meri so prostovoljne organizacije res dejavnik izgradnje socialnega kapitala, kot bi to sledilo iz Putnamove teorije. V Sloveniji je leta 2002 okoli 63% prebivalcev potrdilo, da so povezani s prostovoljnimi organizacijami: 53% je članov organizacij, 33% je aktivnih v vsaj eni organizaciji in 21% jih opravlja prostovoljno delo.<sup>18</sup> V primerjavi z 12 evropskimi državami, ki so bile vključene v CID<sup>19</sup> raziskavo, se Slovenija uvršča v povprečje, skupaj s Španijo in bivšo Vzhodno Nemčijo. Do podobnih rezultatov so prišle tudi druge mednarodne raziskave, v katerih je sodelovala Slovenija.

Bivariatna (Pearsonova) korelacijska koeficienta med članstvom in aktivnim sodelovanjem v organizacijah na eni strani, ter generaliziranim zaupanjem na drugi strani, sta nizko pozitivna in statistično visoko značilna (0.126 in 0.122). To pomeni, da ljudje, ki so člani organizacij bolj zaupajo drugim, kot ne-člani. Na prvi pogled se v Sloveniji potrjuje Putnamova hipoteza. A poleg pojasnjene variabilnosti nas zanima še smer vplivanja. Da bi lahko dobljeno korelacijo res intepretirali v smislu vzročne zveze, bomo v nadaljevanju uporabili Two-Stage Least Squares (2SLS) metodo ocenjevanja regresijskih parametrov, ki upošteva povratni učinek med dvema spremenljivkama.<sup>20</sup> V

ta namen je potrebno definirati instrumentalne spremenljivke za sodelovanje v prostovoljnih organizacijah in zaupanje. Uporabili bomo mero političnega interesa, pogostosti pogovarjanja o politiki, obiskovanja verskih obredov in zadovoljstva z življenjem. Prve tri so pomembne determinante članstva v prostovoljnih organizacijah, zadovoljstvo z življenjem pa vpliva na stopnjo zaupanja.

**Tabela 2: Vpliv aktivnega sodelovanja v prostovoljnih organizacijah na zaupanje**

Neodvisne spremenljivke	Zaupanje $\beta$
Aktivno sodelovanja v prost. organizacijah	-0.07
Izobrazba	0.23***
Zadovoljstvo z življenjem	0.14***
N	962
R <sup>2</sup>	0.07

OPOMBA: Poročamo standardizirane regresijske koeficiente.

\*\*\*sig. < .001 \*\*sig. < .01 sig. < .05

Tabela 2 pokaže, da je vpliv sodelovanja v prostovoljnih organizacijah na zaupanje v Sloveniji v resnici šibak in statistično neznačilen, če v modelu upoštevamo povratno vzročno zvezo med obema spremenljivkama. Vpliv aktivnega sodelovanja v prostovoljnih organizacijah na zaupanje, ki ga nakazuje bivariatna korelacija, postane šibkejši, ko v model vključimo izobrazbo kot kontrolno spremenljivko, in izgine, ko upoštevamo še povratni učinek. Ta rezultat nam pove, da je zaupanje prej posledica višje izobrazbe in večjega zadovoljstva z življenjem, kot pa sodelovanja v prostovoljnih organizacijah. Putnamova teza o centralni vlogi organizacij za socialni kapital se nam v Sloveniji ne potrjuje. Prostovoljne organizacije niso dejavnik izgradnje generaliziranega zaupanja, kar pa seveda ne pomeni, da niso pomembne kot element civilne družbe, ki vpliva na oblikovanje javnega mnenja in politik, zagotavlja pomoč različnim družbenim skupinam in omogoča prostor za druženje in skupinsko uresničevanje interesov svojih članov.

**Tabela 3: Vpliv zaupanja na aktivno sodelovanje v prostovoljnih organizacijah**

Neodvisne spremenljivke	Prostovoljne organizacije	
	Model 1 $\beta$	Model 2 $\beta$
Zaupanje	0.33	(0.49***)
Izobrazba	0.07	
Pogovarjanje o politiki	0.09*	(0.10*)
Političen interes	0.09*	(0.09*)
Verska pripadnost (da/ne)	0.09*	(0.09*)
N	960	960
R <sup>2</sup>	0.05	0.05

OPOMBA: Poročamo standardizirane regresijske koeficiente.

\*\*\*sig. < .001 \*\*sig. < .01 sig. < .05

Nasprotno pa zaupanje vpliva na aktivnost v prostovoljnih organizacijah, tudi ko upoštevamo povratno zvezo. Učinek zaupanja je močan, pravzaprav najmočnejši posamični učinek v modelu. Močan učinek, ki je hkrati statistično neznačilen, kot se kaže na primeru zaupanja v tabeli 3, običajno opozarja na multikolinearnost. V tem primeru gre za visoko korelacijo med zaupanjem in izobrazbo. Če izobrazbo izključimo iz modela, postane učinek zaupanja visoko statistično značilen. To pomeni, da izobrazba dejansko vpliva na članstvo in aktivno sodelovanje v prostovoljnih organizacijah predvsem preko stopnje zaupanja. Izobrazba povečuje generalizirano zaupanje, večje zaupanje pa vpliva na množičnejše vključevanje v prostovoljne organizacije.

## 6. Alternativni modeli zaupanja

Majhna pojasnjevalna moč Putnamovega modela, ki sloni na sodelovanju v prostovoljnih organizacijah, zahteva, da razmislimo o alternativnih modelih. Razprava o dejavniki zaupanja je opozorila na pomen naslednjih dejavnikov: optimizma, vrednot in stališč o delovanju različnih institucij, ki utrezajo optimističnemu, altruističnemu in napovednemu zaupanju. Vpliv teh dejavnikov bomo ponovno merili s pomočjo podatkov zbranih v EVS in CID. Vendar pa, medtem ko je v CID raziskavi zaupanje merjeno z enajststopenjsko lestvico, je v EVS še vedno uporabljena dihotomna lestvica. Zaradi tega smo v analizi EVS podatkov namesto multiple regresijske metode uporabili logistično regresijo z ocenjevanjem parametrov po metodi največjega verjetja, kjer vrednosti odvisne spremenljivke  $Y$  (0,1) pretvorimo v logit. Dejavniki zaupanja pa smo operacionalizirani na naslednji način:

### a) *Optimizem (EVS)*

Optimizem je merjen s spremenljivkama, ki izražata v kolikšni meri je anketiranec srečen in v kolikšni meri meni, da ima nadzor nad življenjem. EVS sicer vključuje tudi vprašanje o zadovoljstvu z življenjem na splošno, ki pa ga zaradi visoke korelacije z drugima dvema spremenljivkama optimizma v analizi ne bomo upoštevali. V oceni osebne sreče se evropske države razporejajo na lestvici od .46 do .80.<sup>21</sup> Slovenija je skupaj z razvitejšimi deželami vzhodne Evrope nekje na sredini s povprečno oceno .64, za njo so manj razvite vzhodnoevropske države (Romunija, Rusija), pred njo pa južno in zahodnoevropske države. Medtem, ko ljudje v Sloveniji niso zelo srečni, pa imajo visok občutek nadzora nad svojim življenjem, kar pomembno prispeva k njihovemu optimizmu. Glede na občutek nadzora nad svojim življenjem se Slovenija namreč uvršča precej nad sredino (na 23. mesto med 32 državami).

### b) *Vrednote (EVS)*

Vrednotne orientacije v Sloveniji smo operacionalizirali s pomočjo faktorске analize. Pri tem smo uporabili podatke iz EVS, ki sprašuje o pomembnih vrednotah, ki jih starši lahko z vzgojo prenesejo na otroke. Vprašanje se glasi na naslednji način: »Spodaj so navedene nekatere lastnosti, ki si jih otroci lahko pridobijo doma od staršev. Katere od njih so po vaši oceni posebno pomembne? Prosimo, izberite jih največ pet.« Med naštetimi vrednotami so lepo vedenje, samostojnost, trdo delo, občutek za odgovornost, domišljija, strpnost in spoštovanje drugih, varčnost, odločnost

(vztrajnost), vernost, nesebičnost in ubogljivost. Za vsako od naštetih vrednot je anketiranec obkrožil pomembno (vrednost 1 v analizi) ali ne tako pomembno (vrednost 0 v analizi). Faktorska analiza<sup>22</sup> (Tabela 4) pokaže, da se v Sloveniji oblikujejo štiri vrednotne orientacije, ki jih lahko poimenujemo tradicionalizem, materializem, egoistični in solidarni individualizem.<sup>23</sup> Empirični podatki dajo takšno jasno sliko štirih vrednotnih orientacij le v nekaterih evropskih deželah. Med njimi so Slovenija, Italija, Španija, deloma tudi Avstrija in Belgija, torej dežele z močno katoliško tradicijo. V deželah z višjo stopnjo prisotnosti post-materializma in v protestantskih deželah se te vrednotne orientacije razblinjajo in faktorska analiza ne razloči dobro dominantnih faktorjev (npr. na Nizozemskem se slika vrednotnih orientacij oblikuje okoli 6-7 faktorjev, ki vsak zase pojasnjujejo le majhen del variance).

Značilnost držav z jasno prisotno katoliško noto je obstoj *tradicionalne* orientacije, kjer se vera povezuje z ubogljivostjo, na račun samostojnosti in odgovornosti (negativne vrednosti pri faktorskih utežeh). *Materializem* označuje poudarek na trdem delu in varčnosti, in visoko pomanjkanje strpnosti in spoštovanja do drugih. *Egoistični individualizem*, ki je ob Sloveniji značilen tudi za druge vzhodnoevropske države, združuje vrednoto samostojnosti z izrazito egoistično držo (negativna vrednost na nesebičnosti). Samostojnost je močno prisotna vrednota, ki Slovenijo postavlja daleč nad povprečje evropskih držav, vključenih v EVS. Vendar, medtem ko se v zahodnoevropskih državah vrednota samostojnost povezuje z vrednotami odgovornost, nesebičnost in strpnost, zaradi česar nekateri avtorji govorijo o pojavu tim. socialnega individualizma (Rothstein 2002, str. 308), se v Sloveniji pojavlja v kombinaciji z močnim zavračanjem nesebičnosti in ostalih vrednot pozitivne naravnosti do drugih. Pozitivno naravnost do drugih, ob hkratnem poudarjanju individualne svobode, je najti le v vrednotni orientaciji, ki poudarja domišljijo in vztrajnost. A tudi tukaj, tako kot sicer na splošno v Sloveniji, vrednoti odgovornost in toleranca do drugih nista prisotni v tako visoki meri kot v zahodnoevropskih državah. *Solidaren individualizem* v Sloveniji je še zmeraj v veliki meri usmerjen v posameznika; ne sicer toliko v njegov socialni status kot v individualni razvoj, ki se odraža skozi vrednoto »domišljija«. <sup>24</sup> Solidarnostni element v tej redko prisotni vrednotni orientaciji, ki poudarja domišljijo, in odklanja konformizem v smislu lepega vedenja in pridnosti, je nesebičnost.

Če povzamemo posebnosti vrednotnega sistema pri Slovencih glede na druge evropske države, potem lahko rečemo, da imamo na eni strani opraviti z močno prisotnim egoističnim individualizmom in pomanjkanjem solidarnega individualizma, na drugi strani pa s tradicionalno orientacijo, kjer se religiozne vrednote močno povezujejo z avtoritarnim poudarkom na ubogljivosti. Prvi vrednotni element Slovenija deli še z nekaterimi drugimi vzhodnoevropskimi deželami in očitno gre za dediščino privatiziranega socialnega življenja iz obdobja socializma, ki se v desetih letih po tranziciji ni bistveno spremenila. Drugi vrednotni element pa je značilen za katoliške dežele. Prav ta dva elementa je izpostavil tudi Inglehart v svoji študiji na agregatni ravni, ki smo jo že omenili na začetku članka. V nadaljevanju bomo videli, ali se bodo njuni učinki pokazali tudi na individualni ravni.



Vse štiri vrednotne orientacije bomo vključili v logistično regresijsko analizo z namenom, da preverimo njihov vpliv na zaupanje. Vrednosti spremenljivk za posamezno enoto proučevanja so izračunane na podlagi faktorskih uteži. EVS sicer omogoča še izdelavo alternativnih spremenljivk vrednotnih orientacij, narejenih na podlagi vprašanj o tem, kaj se anketirancu zdi pomembno v življenju (politika, družina, vera, itd.), ali pa na podlagi stališč o uspešnem zakonu<sup>25</sup>, in stališč o politiki in državi<sup>26</sup>. Vendar pa v nobenem od naštetih primerov ne dobimo tako jasne slike štirih orientacij kot pri vprašanju o tem, katere vrednote lahko starši prenesejo na otroke.

Vrednotna orientacija solidarni individualizem pozitivno korelira s post-materializmom. Post-materializem je danes ena najpogosteje obravnavanih vrednotnih orientacij, ki jo je v svojem delu posebej izpostavil Inglehart (1990, 1997) in ki naj bi bila povezana z zaupanjem. Ker pa operacionalizacija post-materializma predstavlja določen problem, saj pomemben del populacije (več kot 50%) ostaja nedefiniran v smislu mešanih vrednotnih orientacij – niso ne materialisti ne postmaterialisti, bomo v nadaljni analizi gradili na zgoraj definiranih štirih vrednotnih orientacijah in vključili postmaterializem le kot alternativo solidarnemu individualizmu.

**Tabela 4: Faktorska analiza vrednot**

Vrednote	Faktor 1 Tradicionalizem	Faktor 2 Ego. individualizem	Faktor 3 Materializem	Faktor 4 Solid. individualizem
Ubogljivost	<b>0.616</b>	0.189	-0.025	-0.140
Vernost	<b>0.657</b>	-0.105	0.042	0.043
Samostojnost	-0.461	<b>0.643</b>	0.149	0.255
Varčnost	0.047	0.137	<b>0.529</b>	-0.352
Trdo delo	0.086	-0.092	<b>0.607</b>	-0.062
Odločnost	-0.142	-0.252	-0.331	<b>0.596</b>
Domišljija	0.236	0.086	0.164	<b>0.661</b>
Lepo vedenje	0.336	0.149	-0.005	<b>-0.588</b>
Odgovornost	<b>-0.493</b>	-0.027	-0.206	0.015
Nesebičnost	-0.278	<b>-0.772</b>	0.091	0.200
Strpnost, spoštovanje	-0.033	-0.025	<b>-0.715</b>	0.019

OPOMBA: Faktorska analiza, varimax rotacija.

### c) Socialna omrežja (EVS)

Zaradi statistične kontrole smo v analizo vključili tudi spremenljivke socialnih omrežij. EVS omogoča, da merimo tako članstvo v prostovoljnih organizacijah kot tudi neformalno druženje z različnimi kategorijami ljudi. Anketiranci so odgovarjali na vprašanja o tem, kako pogosto se v prostem času družijo s prijatelji, kolegi iz službe ali iz istega poklica, ljudmi, s katerimi se srečujejo v cerkvi, in znanci iz prostovoljnih organizacij. Tako kot članstvo v prostovoljnih organizacijah, je tudi vključevanje v neformalna omrežja v Sloveniji nekje v povprečju glede na ostale evropske države.

*d) Delovanje institucij (EVS in CID)*

EVS nam zaradi osredotočenosti na vrednote ponuja manj možnosti za merjenje stališč o tem, kaj državljani menijo o delovanju države in njenih institucij. Do določene mere si lahko pomagamo s klasičnim vprašanjem o zaupanju v različne vrste institucij, pri čemer bomo obrnili način pojasnjevanja. Običajno se generalizirano zaupanje razume kot zdravilo za upadanje zaupanja v različne institucije, v modelu »od zgoraj navzdol«, ki smo ga predstavili v prvem delu članka, pa so prav institucije tiste, ki s svojim delovanjem vplivajo na rast ali padec socialnega kapitala. Argument tudi govori o tem, da nimajo vse institucije enako velikega vpliva na socialni kapital. Pomembnejše naj bi bile tiste institucije, od katerih državljani pričakujejo večjo mero nepristranosti; to je sodstvo in institucije, katerih naloga je implementacija javnih politik (šolstvo, zdravstvo, socialno skrbstvo, lokalna samouprava). Zato bomo v analizi tvorili spremenljivko, ki bo izrazila povprečno zaupanje državljanov v te vrste institucij, ne pa institucionalno zaupanje na splošno. Ob zaupanju v institucije imamo v EVS na voljo še vprašanje o zadovoljstvu z delovanjem demokracije, in vprašanje o tem, v kolikšni meri se danes v Sloveniji spoštujejo človekove pravice.

Več informacij o vplivu institucij na zaupanje vsebuje CID raziskava. Razen standardnih vprašanj o zaupanju v različne institucije in zadovoljstvu z demokracijo, je raziskava spraševala tudi o delovanju sodnega sistema - o njegovi pravičnosti in učinkovitosti, o korupciji in o vplivu »navadnih« državljanov na politične odločitve. Spet bomo tvorili posebno spremenljivko, ki bo izrazila zaupanje le v tiste institucije, od katerih se pričakuje nepristranost. V analizo bomo vključili tudi obe spremenljivki ocene delovanja sodnega sistema, da bi videli ali je pravičnost res tako pomemben element zaupanja v institucije, kot to predvideva institucionalni pristop. Vpliv na sprejemanje političnih odločitev pa nam bo povedal, v kolikšni meri državljani vidijo institucije kot odprte za njihove pobude.

Poglejmo si rezultate regresijskih analiz. Tabela 5 povzema rezultate treh modelov, ocenjenih s pomočjo podatkov iz EVS raziskave. Model I vključuje vse obravnavane spremenljivke, v Modelu II so izključene demografske spremenljivke, v Modelu III pa so izključene vse tiste spremenljivke, ki nimajo statistično značilnega vpliva na zaupanje.

Tabela 5: Dejavniki zaupanja (EVS)

Neodvisne spremenljivke	Model I koeficient	Model II koeficient	Model III koeficient
OPTIMIZEM			
- sreča	1.48*	1.46*	1.39**
- kontrola nad življenjem	1.42*	1.56*	1.23**
VREDNOTNE ORIENTACIJE			
- tradicionalna orientacija	-1.10*	-1.21*	-1.10**
- materializem	-0.57	-0.55	
- egoistični individualizem	-1.57**	-1.82***	-1.60***
- solidarni individualizem	0.41	0.56	
POSTMATERIALIZEM	0.81*	0.98*	0.85*
OMREŽJA			
- članstvo v prost. organizacijah	1.47	2.66*	1.45
- druženje s prijatelji	0.52	0.24	
- druženje s kolegi	-0.19	-0.13	
- druženje v cerkvi	-0.19	-0.24	
- druženje v organizacijah	-0.31	-0.21	
SPOŠTOVANJE ČLOVEKOVIH PRAVIC	1.10*	1.15**	1.86***
SOCIO-DEMOGRAFSKE SPREMENLJIVKE			
- izobrazba	2.28***		2.29***
- starost	1.23**		1.34**
- spol (1=moški)	0.22		
N	758	776	759
R <sup>2</sup> <sub>1</sub>	0.171	0.145	0.169

Opombe: Poročamo koeficiente dobljene z logistično regresijo. R<sup>2</sup><sub>1</sub> je Menardov koeficient pojasnjene variance v logistični regresiji, ki je po svojih lastnostih blizu OLS R<sup>2</sup>.

\*\*\*sig. < .001 \*\*sig. < .01 sig. < .05

V vseh treh modelih so najpomembnejši napovedovalci zaupanja optimizem, vrednotne orientacije, demografske spremenljivke, in institucionalni dejavniki. Obe dimenziji optimizma: sreča in nadzor nad življenjem imata pozitiven vpliv na zaupanje, ne glede na socioekonomski položaj anketiranca, izražen z njegovo izobrazbo. Predvsem sreča je tisti element optimizma, kjer so Slovenci relativno nizko glede na zahodnoevropske države in ki lahko predstavlja potencialen izvor dodatnega zaupanja. Sreča povzema posameznikovo zadovoljstvo z življenjem, ki je vedno rezultat interakcije med oceno dejanskega stanja in aspiracijami. Verjetno leži poglavitni razlog za nizko raven osebne sreče v Sloveniji v zelo visokih pričakovanjih, ki so rezultat intenzivnih procesov socialnega nadzora in primerjave, značilnih za družbe z nizko stopnjo mobilnosti in močne vključenosti v primarna socialna omrežja. Visoke aspiracije s tem, ko povečujejo razkorak z dejanskim stanjem, znižujejo občutek osebne sreče. Na drugi strani pa je res, da so prav visoke aspiracije pomembno gonilo aktivnega poseganja ljudi v svojo življensko situacijo, kar se odraža skozi visok občutek nadzora nad življenjem. Visoka

raven aspiracij v Sloveniji torej pomembno zaznamuje oba vidika optimizma – občutek sreče in nadzora nad življenjem: kot motivacija za izvajanje nadzora nad lastno usodo pozitivno aspiracije vplivajo na rast optimističnega zaupanja, medtem ko je na drugi strani učinek na optimizem negativen, saj povečujejo razkorak z dejanskim stanjem.

Vrednotni orientaciji tradicionalizem in egoistični individualizem visoko negativno vplivata na zaupanje. Gre za izredno pomembna dejavnika nizke stopnje zaupanja v Sloveniji. Solidarni individualizem in post-materializem imata v skladu s pričakovanji pozitiven učinek. Učinek je močnejši na strani post-materializma, ki prevzame nase tudi vpliv solidarnega individualizma, če obe vrednotni orientaciji hkrati vključimo v model. Rezultati Inglehartovih agregatnih analiz se torej v celoti potrjujejo tudi na individualni ravni. Čeprav izobrazba v določeni meri povečuje altruistično zaupanje skozi rast post-materialističnih vrednot, pa so izmerjeni učinki vrednotnih orientacij v modelu neodvisni od izobrazbe. To pomeni, da problema vrednot v Sloveniji ne bomo preprosto rešili samo z zviševanjem izobrazbene ravni in materialnega blagostanja.

Izobrazba je sicer izredno pomemben dejavnik zaupanja. Vpliv izobrazbe na povečevanje zaupanja je mogoče razumeti na več načinov. Najprej, izobrazba povečuje kognitivno kapaciteto za presojanje situacije v smislu interpretacije znakov (Yamagishi 2001, Bacharach in Gambetta 2001), kar je pomembno predvsem za napovedno zaupanje. Ljudje, ki jim te kognitivne kapacitete primanjkuje, so nagnjeni k nezaupanju kot strategiji, kako se najbolje izogniti zlorabljenemu zaupanju. Izobrazbo je moč razumeti tudi kot približek za socioekonomski položaj: višji kot je socioekonomski položaj akterja, višje je zaupanje, saj je relativna cena zlorabe zaupanja nižja. Lahko pa je tudi približek za socioekonomski položaj staršev in njihovo stopnjo zaupanja: anketiranci z višjo stopnjo izobrazbe so odraščali v okolju staršev, ki so sami imeli višjo izobrazbo in višje zaupanje. Stopnja zaupanja, ki je značilna za starše je eden pomembnejših napovedovalcev stopnje zaupanja otrok, saj vpliva na otrokov optimistični odnos do sveta. Izobrazba skozi socializacijsko funkcijo šole tudi prispeva k razvoju altruističnega zaupanja. Glede na izredno raznotere vzročne poti, po katerih izobrazba vpliva na zaupanje, ni presenetljivo, da je njen skupen učinek tako močan: dokončana 4-letna srednja šola prinese kar 5% povečanja ravni zaupanja glede na dokončano osnovno šolo, terciarno izobraževanje pa prispeva nadaljnjih 5%. Preverjanje direktnih in indirektnih učinkov izobrazbe v modelu nam pove, da izobrazba res vpliva na zaupanje preko vrednot in optimizma, s čimer prispeva k altruističnemu in optimističnemu zaupanju, kljub temu pa je njen najmočnejši učinek neodvisen od vrednot in optimizma. Izobrazba očitno povečuje stopnjo generaliziranega zaupanja tako, da predvsem povečuje napovedno zaupanje, s tem, ko vpliva na izgrajevanje kognitivnih kapacitet, in zagotavlja višji socioekonomski status ter pripravljenost na tveganje.

Tudi v Sloveniji je viden učinek procesa zamenjave generacij na zmanjševanje zaupanja, tako kot v nekaterih drugih razvitih državah. Po drugi strani pa prav zviševanje izobrazbene ravni generacije otrok v celoti nadomesti izgubljeno zaupanje glede na generacijo njihovih staršev. To vodi v dejansko brisanje razlik med generacijami glede stopnje generaliziranega zaupanja, podobno kot so ugotovile že nekatere druge študije (za Veliko Britanijo glej Hall 1999).

Socialna omrežja, predvsem članstvo v prostovoljnih organizacijah, imajo pozitiven vpliv na zaupanje. Ta vpliv je šibkejši, če v model vključimo spremenljivko izobrazba. Če pa tudi na EVS podatkih izvedemo analizo, ki upošteva recipročno zvezo, vpliv prostovoljnih organizacij na zaupanje izgine, tako kot smo to že pokazali na CID podatkih v tabelah 2 in 3.

Tabela 6: Dejavniki zaupanja (CID)

Spremenljivke	Model I koeficient	Model II koeficient
Zadovoljstvo z življenjem	0.106***	0.122***
Aktivno sodelovanje v organizacijah	0.094**	0.059
Zaupanje v javni sektor, sodstvo, lokalno sam.	0.122***	0.104***
Pravičnost sodnega sistema	0.111***	0.123***
Učinkovitost sodnega sistema	0.008	0.006
Občutek vpliva v javnem življenju	0.167***	0.149***
SOCIO-DEMOGRAFSKE SPREMENLJIVKE		
- spol (1=moški)		-0.105***
- starost		0.133***
- izobrazba		0.158***
N	878	850
R <sup>2</sup>	0.121	0.164

Opombe: Poročamo standardizirane regresijske koeficiente.

\*\*\*sig. < .001 \*\*sig. < .01 sig. < .05

Spremenljivke zaupanja v institucije in zadovoljstva z demokracijo v raziskavi EVS niso povezane z zaupanjem, zato o njih ne poročamo. To pa ne pomeni, da institucije nimajo vpliva na zaupanje in da lahko zavrnamo hipotezo »od zgoraj navzdol«. Gre bolj za problem merske kvalitete indikatorjev, predvsem zanesljivosti dihotomno merjenega zaupanja. Iz analize CID podatkov, ki uporablja enajstopenjsko ordinalno lestvico zaupanja namreč vidimo, da lahko zaupanje v institucije v veliki meri pripomore k dvigu medosebnega zaupanja (tabela 6). Da bi državljani zaupali v institucije, pa morajo le-te delovati pravično, v smislu enakosti obravnave in življenjskih možnosti, ter omogočiti državljanom večji vpliv na javne zadeve. Pri tem so določene institucije bolj pomembne od ostalih. Med njimi so predvsem izobraževalni sistem in zdravstvo, sodstvo, socialno skrbstvo in lokalna samouprava, torej vse tiste institucije, s katerimi ima državljan opravka v svojem vsakdanjem življenju. Politika je mnogo manj pomembna in zaupanje v parlament, stranke in te ali one politike ne vpliva na posameznikov odnos do drugih v tolikšni meri, kot vpliva na njega »street-level bureaucracy« (Rothstein 2001). Koruptivnost javnih uslužbencev močno negativno vpliva na zaupanje. Ker pa ocena korupcije korelira z ostalimi spremenljivkami v modelu, kot je zaupanje v institucije in celo zadovoljstvo z življenjem, zaradi česar sproža probleme povezane z multikolinearnostjo, te spremenljivke nismo vključili v končen model.

Analiza institucionalnih dejavnikov nam ne pove le tega, katere institucije so bolj pomembne za oblikovanje zaupanja, ampak tudi, kateri vidik njihovega delovanja je

pri tem ključen. Primerjava učinkov učinkovitosti in pravičnosti sodnega sistema jasno pokaže, da je pravičnost tista, ki je mnogo pomembnejša od učinkovitosti. Državljeni zaupajo institucijam tudi, če so te manj uspešne, ne zaupajo pa jim, če pri svojem delu ne sledijo načelu enakosti obravnave. Enakost razumljena v proceduralnem smislu je torej pomemben element institucionalne izgradnje zaupanja. Zato tudi ne presenečata močna učinka spoštovanja človekovih pravic (tabela 5) in možnost vpliva na javne zadeve (tabela 6) na zaupanje. Državljeni zaupajo institucijam in z njihovim posredovanjem tudi drug drugemu, če so spoštovane človekove pravice, če jih institucije obravnavajo pravično, in če imajo enake možnosti vplivanja na javne zadeve.

Oba modela imata relativno veliko pojasnjevalno moč glede na siceršnji standard tovrstnih družboslovnih raziskav. Model prikazan v tabeli 5, ki se osredotoča na spremenljivke optimizma in vrednot, pojasnjuje 17% variance v zaupanju, model v tabeli 6, s poudarkom na institucionalnih dejavnikih, pa 16%. Generalizirano zaupanje je rezultat neodvisnih vplivov posameznikovega optimizma, njegove izobrazbe in vrednotnih orientacij ter kvalitete delovanja institucij v družbi, v kateri živi. Ni pa nobenih empiričnih potrditev za to, da bi bilo zaupanje odvisno od vključevanja v prostovoljne organizacije in socialnih omrežij, torej od tistega edinega dejavnika, ki ga najdemo omenjenega v Strategiji razvoja Slovenije. Še več, izkazani močan vpliv zaupanja na sodelovanje v prostovoljnih organizacijah postavlja mejo vsem naporom za oživitev civilno družbenega življenja v Sloveniji, ki ne težijo k povečevanju generaliziranega zaupanja hkrati z izboljševanjem pogojev za delovanje prostovoljnega sektorja.

## 7. Zaključek

Socialnemu kapitalu je mogoče očitati, da ne prinaša ničesar novega in da trivializira klasične sociološke koncepte socialne integracije in kohezije. Tako je npr. EURESCO-va konferenca na temo *European Societies or European Society?* leta 2002 nosila demonstrativen naslov »The Loss of Social Bond«. Uvodni referat je bil namenjen revitalizaciji sociološkega koncepta socialne povezanosti (»social bond«) prav v času, ko je socialni kapital uspešno hegemoniziral družboslovni diskurz. Kritika je bila namenjena predvsem instrumentalnemu pogledu na socialni kapital, ki se odraža v delih Putnama in Coleman. »Social bond« je vrednota sama po sebi in ne le sredstvo za doseganje ekonomskih in političnih ciljev, je ob tej priložnosti menil uvodničar Johann Berger iz Mannheim University. Ne glede na vso upravičenost tovrstnih kritik pa lahko rečemo, da socialni kapital prinaša tudi osvežujočo novost v primerjavi s konceptoma kohezije in socialne povezanosti. S poudarjanjem instrumentalnih vidikov socialnih vezi se je namreč deloma spremenil tudi pogled na socialno integracijo. Namesto o močnih, prijateljskih vezeh, ki povezujejo člane lokalnih in delovnih skupnosti, sedaj govorimo o šibkih vezeh in neobvezujoči naklonjenosti. Problem ni več v tem, kako ohraniti ali ponovno oživeti skupnost, ki jo je uničila modernizacija skupaj s spremljajočimi procesi urbanizacije, depersonalizacije in globalizacije, temveč v tem, kako povezati in razviti sodelovanje preko meja skupnosti in močnih vezi. V zvezi s socialnim kapitalom danes govorimo tudi o zaupanju do tujcev in anonimnih drugih, o civilnem odnosu med ljudmi, ki se

srečajo na ulici, o strpnosti do drugačnih in o solidarnosti z drugimi narodi. V ospredje našega zanimanja prihaja vprašanje moralnih vsebin šibkih vezi, ki se odraža skozi generalizirano zaupanje. Razprave o koheziji in socialnih vezeh tovrstnih razmišljanj niso sprožale.

Najpomembnejše spoznanje, ki sledi iz naše analize je, da je problem ustvarjanja kohezivnega socialnega tkiva na delovnem mestu in v lokalni skupnosti drugačen od problema rasti zaupanja v tujce. V nasprotju s pričakovanji, socialna omrežja, merjena s članstvom v prostovoljnih organizacijah in z druženjem v prostem času, ne prispevajo k rasti generaliziranega zaupanja. Pomembnejše so življenjske možnosti ljudi in z njimi povezan optimizem, vrednote, ki poudarjajo elemente tolerance in samo-realizacije, in institucije, v kolikor so odzivne na pobude državljanov in v kolikor se v njihovem delu odraža spoštovanje človekovih načel in nepristranost.

Je pa nasprotno generalizirano zaupanje ključno za sodelovanje in povezovanje v fleksibilna omrežja šibkejših vezi, med njimi tudi za sodelovanje v prostovoljnih organizacijah. To pomeni, da je mogoče generalizirano zaupanje razumeti kot enega od mehanizmov vzpostavljanja socialnega kapitala in omrežij na lokalni ravni (npr. v organizacijah). Takšna pot izgradnje socialne integracije znotraj manjših skupin je seveda zelo različna od tiste, ki temelji na skupni kolektivni identiteti in močnih vezeh. Prav razlikovanje med različnimi mehanizmi za izgradnjo socialne integracije lahko predstavlja pomembno iztočnico za prihodnje raziskovalno delo, ki bi odgovorilo na vprašanje, kako je delovanje ljudi odvisno ne le od količine ampak tudi od kvalitete oziroma vrste socialnega kapitala.

### **Zahvala**

Avtorica se zahvaljuje Jani Javornik in uredniku Antonu Krambergerju za izčrpane pripombe na zgodnejše verzije članka, ter Janezu Štebetu in Ireni Vipavc iz Arhiva družboslovnih podatkov, FDV, za pomoč pri pridobivanju podatkovnih baz.

### **Opombe**

2. Tematski sklop Socialni vidiki razvoja je delo strokovne skupine pod vodstvom Franeta Adama.
3. Najbolj pogosto uporabljen indikator zaupanja je vprašanje: »Ali menite, da večini ljudi lahko zaupamo, ali pa je treba biti z ljudmi zelo previden?«
4. Podatek je povzet iz World Values Study 1990, ki jo je v Sloveniji izvajal Center za proučevanje javnega mnenja in množičnih komunikacij pod vodstvom Nika Toša.
5. Na primer, tudi mešane šole, v katere so vpisani otroci staršev z različnim socio-ekonomskim ali etničnim poreklom, same po sebi ne zagotavljajo integracije. Še vedno prihaja namreč do segregacije na mikro ravni oz. na ravni prijateljskih skupin znotraj razredov. V teh primerih je ključna naloga učiteljev, da pomagajo učencem pri premagovanju razlik med njimi in vzpostavljanju vezi preko meja socialnih skupin. Brez učiteljeve vzgojne vloge ima lahko strukturno mešanje skupin prav nasproten učinek od tistega, ki smo ga z mešanjem želeli doseči.

6. Uporabili bomo naslednje podatkovne baze: Citizenship, Identity, Democracy (2002), World Values Studies (1990, 1995), European Values Studies (2000).
7. Kritike modernega ločevanja med javnim in privatnim so v večini usmerjene v problematiziranje tega razmerja, predvsem z vidika vse šibkejšje privatne sfere, kar briše distinkcijo med njima zaradi naraščajoče dominacije javne sfere. Na drugi strani pa, kot poudarjajo nekateri, naj bi avtonomija privatnega in navidezna ne-političnost odnosov, ki se odvijajo za »zaprtimi vrati doma«, služila ohranjanju tradicionalne neenakosti znotraj družine. V obeh primerih je pozornost usmerjena na proces vdiranja javne v privatno sfero, razlika je le v vrednotenju tega procesa.
8. V ang. »tribal brotherhood« proti »universal otherhood«.
9. Takšna situacija je v anketah o socialnem kapitalu operacionalizirana, na primer, z naslednjim vprašanjem:« Opraviti morate nujen telefonski razgovor, pa s seboj nimate mobilnega telefona niti telefonske kartice. Kako zelo neprijetno bi se počutili, če bi morali mimoidočega na ulici prositi, da vam posodi telefon?«
10. Gre za proceduralno enakost razumljeno v obeh pomenih, pravnem in socialnem. V pravnem pomenu to pomeni spoštovanje človekovih pravic in enakost pred zakonom, v socialnem pa priznavanje legitimnosti argumentov, interesov in vrednot drugih oseb.
11. Takšno ravnanje opisuje Rothstein (2000) na primeru izogibanja plačevanja davkov in podkupljivosti uradnikov v Rusiji. V obeh situacijah akterji ravnaajo oportunistno, ker verjamejo, da tudi vsi drugi ravnaajo na enak način. Pomanjkanje zaupanja v druge je razlog za odločitev o tem, da ni vredno plačevati davkov in da ni razlogov, da bi človek odklonil podkupnino, če jo vsi drugi sprejemajo, kjub strinjanju s tem, da gre za nemoralno ravnanje.
12. Uslanerjeva analiza na primer pokaže, da je generacija 1940-1950, ki je sprva imela eno najnižjih stopenj zaupanja, postala najbolj zaupljiva generacija v svojih srednjih letih. To razlaga s tem, da je bila prav ta generacija v 1970ih nosilka pomembnih političnih sprememb in gibanj v ZDA. Svoj optimizem je še dodatno črpala iz tega, da je bila mnogo bolj izobražena in je zaslužila veliko bolje kot generacija njihovih starši, kar pa ne velja za vse kasnejše generacije (Uslaner 2003, str. 160-190).
13. World Values Study, 1990, izvajal Center za proučevanje javnega mnenja in množičnih komunikacij, FDV.
14. European Social Survey, 2003, Center za raziskovanje javnega mnenja in množičnih komunikacij, FDV.
15. Vprašanje je formulirala Elisabeth Noelle-Neumann leta 1948 v Nemčiji v raziskavah o vplivu zaupanja na javno sfero, v 1960ih pa so ga začeli uporabljati ameriški raziskovalci volitev, od koder se je razširilo nazaj v Evropo.
16. Citizenship, Identity, Democracy, 2002, Center za strateške in evalvacijske študije, FDV.
17. SJM, Dokument 2: Pregled in primerjava rezultatov, april 2003, Center za proučevanje javnega mnenja in množičnih komunikacij, FDV.
18. Podatek povzemamo iz CID študije, ki je spraševala ne le po članstvu, ampak tudi po aktivnem sodelovanju v organizacijah, donacijah namenjenih organizacijam in prostovoljnemu delu. Ta instrument je bil leta 2003 uporabljen tudi v ESS študiji.
19. Danska, Norveška, Švedska, Nizozemska, Švica, Nemčija (vzhodna in zahodna), Španija, Portugalska, Romunija, Moldavija, Rusija in Slovenija.
20. Podobno analizo je opravil tudi Uslaner (2004), posebej za skupino zahodno in vzhodnoevropskih držav na podlagi WVS 1995 podatkov.



21. Vse spremenljivke smo transformirali tako, da so njihove vrednosti na lestvici od 0 (minimum) do 1 (maksimum).
22. Faktorska analiza na dihotomnih spremenljivkah ne da najbolj zanesljivih rezultatov. Uporaba faktorске analize v namen razpoznavanja latentnih dimenzij sicer ni sporna, v kolikor distribucija spremenljivk ni preveč asimetrična oziroma v kolikor delež populacije, ki se odloči za pozitiven ali negativen odgovor, presega 10%. Sporna pa je lahko uporaba faktorških uteži za namen nadaljnje analize. Različni avtorji zato predlagajo uporabo tetrachoričnih korelacij. V tem članku zaenkrat še uporabljamo rezultate faktorске analize, narejene na podlagi Pearsonovega korelacijskega koeficienta. Kljub vsem metodološkim pomislekom se pokaže, da imajo tudi tako dobljene spremenljivke določeno vrednost, izraženo skozi korelacijo z eksterno spremenljivko, v našem primeru zaupanje.
23. O tem beri tudi v Poročilu o človekovem razvoju, 1998.
24. Domišljija je ena redkeje izbranih vrednot v vseh deželah, a v primerjavi z zahodnoevropskimi državami je v Sloveniji še posebej redka.
25. Iz podatkov o tem, kaj je potrebno za dober odnos v zakonu vidimo, da se tradicionalna orientacija povezuje s stališčem, da je v medosebnih odnosih potrebna podobnost v pogledu verskih prepričanj, socio-ekonomskega statusa in političnih stališč. Materialisti menijo, da so ključne dobre materialne razmere, egoistični individualisti pa poudarjajo skupne interese, skupno preživljanje prostega časa in materialno stanje, pri čemer izrecno zavračajo pomen relacijskih dejavnikov kot je razumevanje in obzirnost. Solidarni individualisti se razlikujejo od drugih predvsem v tem, da zavračajo konstitutivne elemente drugih orientacij, npr. zavračajo pomen zvestobe, materialnega stanja in soglasja v političnih in verskih zadevah. Le za posameznike s to vrednostno orientacijo so dobri medosebni odnosi proizvedeni skozi socialne interakcije, medtem ko so za vse ostale ključni izven-relacijski elementi (podobnost in materialno stanje).
26. Glede na to, kje se razporejajo po stališčih do vloge države in družbe, lahko materialiste opredelimo tudi kot leve materialiste, saj pripisujejo državi relativno veliko vlogo. Egoistične individualiste pa kot desne materialiste, ki menijo, da mora biti vloga države na različnih področjih čim bolj omejena. Za razlikovanje med desnim in levim materializmom glej razpravo Oddbjorna Knutsena v *The Impact of Values*, (urednika van Deth in Scarborough 1995).

## Literatura

- Bacharach, M. in D. Gambetta (2001). "Trust in signs". V: *Trust in Society*, K.S. Cook (ur.). New York: Russell Sage Foundation.
- Blau, P.M. in J.E. Schwartz (1984). *Crosscutting Social Circles*. New York: Academic Press.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belknap.
- Cook, K.S., E.R.W. Rice in A. Gerbasi (2003). "Trust Networks as Social Capital?" V: *Papers, Academy Colloquium, Creation and Returns of Social Capital*. Amsterdam, The Netherlands.
- Eisenstadt, S. and L. Roniger (1984). *Patrons, Clients and Friends*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (1997). *Egonomics*. Barcelona: Gedisa.
- Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.

- Flap, H. in B. Volker (2003). "Communist societies, the velvet revolution, and weak ties: The case of East Germany". V: *Social Capital and the Transition to Democracy*, G. Badescu in E. Uslaner (ur.). London: Routledge.
- Hall, P.A. (1999). "Social Capital in Britain". *British Journal of Political Science*, 29:417-461.
- Hardin (2001). "Conceptions and explanations of trust". V: *Trust in Society*, K.S. Cook (ur.). New York: Russell Sage Foundation.
- Hardin, R. (1996). "Trustworthiness". *Ethics* 107:26-42.
- Hardin, R. (1993). "On the street-level epistemology of trust". *Politics and Society* 21:505-529.
- Igljč, H. (2003). "Trust networks and democratic transition". V: *Social Capital and the Transition to Democracy*, G. Badescu in E. Uslaner (ur.). London: Routledge.
- Inglehart, R. (1999). "Trust, well-being and democracy". V: *Democracy and Trust*, M.E. Warren (ur.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Inglehart, R. (1997). *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart, R. (1990). *Culture Shift in Advanced Industrial Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Knutsen, O. (1995). "Left-Right Materialist Value Orientations". V: *The Impact of Values*, J.W. van Deth in E. Scarbrough (ur.). Oxford: Oxford University Press.
- Levi, M. (1998). "A state of trust". V: *Trust and Governance*, M. Levi in V. Braithwaite (ur.). New York: Russell Sage Foundation.
- Lindenberg, S. (1990). "Homo socio-economicus". *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 146:727-748.
- Luhmann, N. (1988). "Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives". V: *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, D. Gambetta (ur.). Cambridge: Basil Blackwell.
- Mansbridge, J. (1999). "Altruistic trust". V: *Democracy and Trust*, M.E. Warren (ur.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Molm, L. in P. Kollock (2004). "Group Processes I: Trust and Solidarity". Sekcija na 99<sup>th</sup> Annual Meeting of ASA. San Francisco.
- Molm, L., G.Peterson in N. Takahashi (1999). "Power in negotiated in reciprocal exchange." *American Sociological Review* 64:876-890.
- Nelson, B. ([1949] 1969). *The Idea of Usury: From Tribal Brotherhood to Universal Otherhood*. Chicago: Chicago University Press.
- Newton K., J.R. Montero in S. Zmerli (v tisku). "Trust in people, confidence in political institutions, and satisfaction with democracy". V: *Citizenship, Involvement, Democracy*, J.W. van Deth, J.R. Montero in A. Westholm (ur.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Offe, C. (1999). "How can we trust our fellow citizens?" V: *Democracy and Trust*, M.E. Warren (ur.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Paxton, P. (2004). "Who do you trust?" Referat predstavljen na 99<sup>th</sup> Annual Meeting of ASA. San Francisco.
- Putnam, R.D. (2000). *Bowling Alone*. New York: Simon&Schuster.
- Putnam, R. D. (1995). "Bowling alone: America's declining social capital". *Journal of Democracy* 6:65-78.
- Rosenberg, M. (1956). "Misanthropy and political Ideology". *American Sociological Review* 21:690-695.

- Rothstein, B. (2002). "Social capital in the social democratic state". V: *Democracies in Flux*, R.D. Putnam (ur.). Oxford: Oxford University Press
- Rothstein, B. (2001). "Social capital and street-level bureaucracy". Referat predstavljen na EURESCO konferenci, *Social Capital: Interdisciplinary Perspectives*. Exeter, Great Britain.
- Rothstein, B. (2000). "Trust, social dilemmas, and collective memories: On the rise and decline of the Swedish model". *Journal of Theoretical Politics* 12:477-501.
- Seligman, A.B. (1999). *The Problem of Trust*. Princeton: Princeton University Press.
- Shils, E. (1991). "The virtue of civil society". Predavanje predstavljeno na *Government and Opposition* seminarju, Athenaeum Club, 22.1.1991.
- Silver, A. (1997). "Two different sorts of commerce". V: *Public and Private in Thought and Practice*, J. Weintraub in K. Kumar (ur.). Chicago: University of Chicago Press.
- Smith, A. ([1759, 1791] 1976). *The Theory of Moral Sentiments*, R.H. Campbell in A.S. Skinner (ur.). Oxford: Clarendon.
- Stolle, D. (1998). "Bowling together, bowling alone". *Political Psychology* 19:497-526.
- Hanžek, M. (ur.). 1998. Poročilo o človekovem razvoju. Urad za makroekonomske analize in razvoj, UNDP: 37-39.
- Uslaner, E. (2003). "Trust and civic engagement in East and West". V: *Social Capital and the Transition to Democracy*, G. Badescu in E. Uslaner (ur.). London: Routledge.
- Uslaner, E. (2002). *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weisman, R.F.E. (1982). *Ritual Brotherhood in Renaissance Florence*. New York: Academic Press.
- Whiteley, P.F. (1999). "The origins of social capital". V: *Social Capital and European Democracy*, J.W. van Deth, M. Maraffi, K. Newton, P.F. Whiteley (ur.). London: Routledge.
- Yamagishi, T. (2001). "Trust as a form of social intelligence". V: *Trust in Society*, K.S. Cook (ur.). New York: Russell Sage Foundation.
- Yamagishi, T. in M. Yamagishi (1994). "Trust and commitment in the United States and Japan". *Motivation and Emotion* 18:129-166.

**Avtoričin naslov:**

dr. Hajdeja Igljč,  
Fakulteta za družbene vede  
P.O. Box 2547  
SI-1000 Ljubljana, Slovenia  
email: hajdeja.iglic@guest.arnes.si

*Prejeto junija 2004 in sprejeto za objavo avgusta 2004.  
Po mnenju uredništva je prispevek uvrščen kot izvirni  
znanstveni članek (s kvantitativno argumentacijo).*