

UNIVERZA V LJUBLJANI

FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Živa Beguš

Družbeni položaj in zaupanje v Sloveniji

Diplomsko delo

Ljubljana, 2013

UNIVERZA V LJUBLJANI

FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Živa Beguš

Mentorica: izr. prof. dr. Hajdeja Igljč

DruŹbeni poloŹaj in zaupanje v Sloveniji

Diplomsko delo

Ljubljana, 2013

Povezava med družbenim položajem in zaupanjem v Sloveniji

Zaupanje obstaja v večih oblikah. Partikularizirano ali osebno zaupanje se nanaša na situacije, kjer se akterji med seboj poznajo in posledično vedo, ali se lahko zanašajo drug na drugega. Po drugi strani se generalizirano ali družbeno zaupanje nanaša na situacije, kjer so vpleteni akterji anonimni in kjer je možnost zlorabe zaupanja na prvi pogled večja. V diplomski nalogi se ukvarjam s pojmom generaliziranega zaupanja in njegovo povezanostjo z družbenim položajem. Glavni del naloge predstavlja empirično raziskovanje omenjene povezave. To preučujem na podatkih Slovenskega javnega mnenja za Slovenijo v letih 2002 in 2010. Rezultati kažejo, da je generalizirano zaupanje v slovenski družbi dokaj stabilno, saj se v omenjenem časovnem razmiku skoraj ne spreminja. Podobno je z družbenim položajem, ki slovensko družbo v letih 2002 in 2010 slika kot dokaj podobno, le z rahlo zmanjšanim srednjim razredom v letu 2010. Empirični podatki potrjujejo mojo hipotezo o povezavi med družbenim razredom in generaliziranim zaupanjem. Gre za dokaj šibko pozitivno povezavo, ki nakazuje, da je v slovenski družbi nižji razred najmanj zaupljiv, od vseh razredov pa višji razred kaže najvišje ravni družbenega zaupanja, čeprav je splošna raven zaupanja v Sloveniji dokaj nizka. V času ekonomske krize, ugotovim tudi rahle spremembe v povezanosti družbenega položaja in zaupanja.

Ključne besede: zaupanje, družbeno zaupanje, generalizirano zaupanje, družbeni položaj, družbeni razred.

Linking social position and trust in Slovenia

Trust exists in many forms. Particularized or personal trust describes various situations, where individuals involved know each other and therefore know whether they can rely on each other or not. On the other end of the spectrum is generalized or social trust that applies to situations with anonymous actors, where the possibility of abusing the trust appears to be greater. In this thesis, I study the concept of generalized trust and its link to social positioning. The main part of the thesis is the empirical research of the forementioned connection, which is researched on the data from Slovene Public Opinion research from the years 2002 and 2010. My results show that generalized trust is relatively stable in the Slovenian society, which is evident from the data that barely changes through the two years. Social position shows a similar story. From this point of view, Slovenian society was quite similar in both years, with the exception of a slight decrease in middle class in the year 2010. In addition to that, empirical data confirms my hypothesis about the linkage of social class and generalized trust. A rather weak link is shown between the variables, which demonstrates low trust among the working class. Out of all the social classes, higher class is the most trusting, although the general trust level in general Slovenia is quite low. I also find, that the link between social position and generalized trust has changed in the light of the economic crisis.

Key words: trust, social trust, generalized trust, social position, social class.

Kazalo

1	Uvod.....	5
2	Družbena slojevitost, družbeni položaj in razred	7
2.1	Teorije o družbeni slojevitosti	9
2.2	Merjenje družbenega razreda.....	11
3	Kaj je zaupanje?	14
3.1	Oblike zaupanja	16
4	Generalizirano ali družbeno zaupanje	17
4.1	Teorije o izviru generaliziranega zaupanja.....	18
4.1.1	Teorije o posameznikih (kot viru zaupanja).....	18
4.1.2	Teorije o družbi (kot viru zaupanja).....	19
4.2	Generalizirano zaupanje in družbeni položaj	23
5	Kontekst ekonomske in družbene krize	25
5.1	Kriza in spremembe v družbeni strukturi	25
5.2	Kriza in spremembe v zaupanju	26
6	Empirična raziskava	27
6.1	Podatki	27
6.2	Raziskovalna vprašanja in hipoteze.....	28
6.3	Spremembe v strukturi družbenih razredov in moči generaliziranega zaupanja v Sloveniji	29
6.3.1	Družbeni razred	29
6.3.2	Generalizirano zaupanje	33
6.4	Vpliv družbenega položaja na generalizirano zaupanje v Sloveniji.....	36
6.5	Stabilnost razmerja med družbenim položajem in generaliziranim zaupanjem v Sloveniji	37
7	Sklep.....	39
8	Literatura	41

Kazalo tabel

Tabela 2.1: Wrightov model izkoriščanja (Vir: Leiulfsrud in drugi 2005, 11).....	12
Tabela 2.2: Družbeni razredi po Goldthorpu ali EGP razredna shema (Vir: Leiulfsrud in drugi 2005, 8).....	13
Tabela 6.1: Frekvenčna porazdelitev veljavnih odstotkov družbenih razredov v Sloveniji po metodi EGP glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403)	31
Tabela 6.2: Frekvenčna porazdelitev veljavnih odstotkov treh družbenih razredov v Sloveniji glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403).....	32
Tabela 6.3: Frekvenčna porazdelitev veljavnih odstotkov generaliziranega zaupanja in povprečne vrednosti družbenega zaupanja v Sloveniji glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403)	34
Tabela 6.4: Povezanost med družbenim razredom in družbenim zaupanjem v Sloveniji glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403).....	36
Tabela 6.5: Sprememba povezave med družbenim razredom in družbenim zaupanjem v Sloveniji glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403).....	37
Tabela 6.6: Povprečne vrednosti družbenega zaupanja glede na družbeni razred med letoma 2002 in 2010 glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403).....	38

Kazalo slik

Slika 6.1: Grafični prikaz družbenih razredov v Sloveniji glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403)	33
Slika 6.2: Grafični prikaz ravni generaliziranega zaupanja v Sloveniji glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403)	35

1 Uvod

Zaupanje je pojem, ki se kljub pogosti rabi v vsakdanjem življenju izkaže za kompleksnega, ko ga skušamo znanstveno opredeliti. Razmišljanje o zaupanju mora namreč upoštevati, da poznamo več oblik zaupanja, ki se pojavljajo na različnih družbenih ravneh in imajo različne učinke. V pričujoči diplomski nalogi se bom ukvarjala z generaliziranim družbenim zaupanjem in njegovo povezanostjo z družbenim položajem. Generalizirano zaupanje predstavlja prepričanje, da bodo drugi anonimni posamezniki delovali v našo korist, oziroma nam ne bodo zavestno škodovali, tudi če se jim za to ponudi priložnost (Delhey in Newton 2005). Generalizirano zaupanje tako deluje nad ožjim, osebnim krogom poznanstev in spodbuja interakcije med neznanci ter s tem posameznike izpostavi novim informacijam in virom, kateri so mu bili prej nedosegljivi. Zato je družbeno zaupanje tudi zelo pomemben pojem v raziskovanju socialnega kapitala (Hamamura 2012).

Gre za pojem, ki je visoko relevanten, saj raven zaupanja vpliva na kakovost življenja na različnih življenjskih področjih. Na ravni posameznika naj bi bili ljudje z višjo stopnjo generaliziranega zaupanja bolj srečni in bogatejši, pri čemer gre za dvosmerno vzročno zvezo (Hamamura 2012). Povezuje se ga tudi z boljšo kvaliteto življenja državljanov, saj naj bi ti bili bolj zdravi in zadovoljni v družbah z višjo ravniyo družbenega zaupanja (Ahn in Esarey 2008).

Na družbeni ravni se ravno tako izkaže pomembnost zaupanja, saj ta igra pomembno vlogo pri povečevanju učinkovitosti sistema, spodbuja bolj kozmopolitansko skupnost in kooperacijo ter manjša ceno nadzorovanja, preverjanja in sankcioniranja partnerja v zaupanju in njegovih potencialnih izdaj, kar dela transakcije hitrejše in bolj učinkovite (Miształ 1998). Arrow tako poudarja, da vsaka ekonomska transakcija vsebuje element zaupanja, ter gre celo dlje in trdi, da bi lahko veliko ekonomske zaostalosti držav pojasnili s pomanjkanjem zaupanja (Arrow v Freitag 2012, 943). Zaupanje, z zmanjšanimi stroški transakcij in manj časa porabljenega za preverjanje sodelavcev, nadalje vpliva tudi na večji družbeni proizvod družb z visoko ravniyo zaupanja (Zak in Knack 2001, 296). Poleg bogastva naroda, se generalizirano zaupanje povezuje tudi s stopnjo dohodkovne neenakosti in kvaliteto vladanja (Delhey in Newton 2005). Generalizirano zaupanje je torej tudi politično pomembno, saj se povezuje z večjo učinkovitostjo v delovanju političnega sistema in vlad. Pomembno je poudariti, da za mnoge od zgornjih ugotovitev ne obstaja nujno le enosmerna povezava kjer bi

večje družbeno zaupanje vplivalo na večjo gospodarsko rast in boljšo kvaliteto vladanja in življenja. Mnogokrat se smer vpliva med spremenljivkami ne da določiti ali pa obstaja možnost vzajemnega vpliva. Kljub nejasnosti in prepletenosti vzroka in posledice, pa lahko trdimo, da povezava med dotičnimi pojmi obstaja (Delhey in Newton 2005, 324).

V diplomski nalogi se bom po začetni opredelitvi uporabljenih teoretskih pojmov posvetila preučevanju empirične povezave med družbenim položajem in generaliziranim zaupanjem. Povezanost med obema konceptoma bom raziskovala v kontekstu sedanje družbene krize. Zanimalo me bo stanje in povezanost obeh spremenljivk – družbenega položaja in generaliziranega zaupanja – v dveh časovnih točkah: leta 2002 (pred krizo) in leta 2010 (med krizo). V empirični analizi se bom osredotočila na Slovenijo, verjamem pa, da moje podatke lahko posplošimo tudi na druge družbe, ki so zašle v ekonomsko krizo.

Moje prvo raziskovalno vprašanje je, ali je v izbranem časovnem obdobju med letoma 2002 in 2010 prišlo do sprememb v strukturi družbenih razredov in ravni družbenega zaupanja. Predvsem zaradi konteksta ekonomske in družbene krize bo zanimivo videti spremembe v obeh spremenljivkah. Nadalje se bom posvetila raziskovanju povezave med družbenim položajem in zaupanjem ter preverila hipotezo o manj zaupljivem nižjem razredu in o naraščanju generaliziranega zaupanja od nižjega k srednjemu in višjemu razredu. Čeprav z uporabljeno statistično analizo, ki temelji na bivariatnih povezavah (hi-kvadrat in korelacijski koeficient), ne bom mogla dati dokončne ocene o tem, ali družbeni položaj vpliva na zaupanje ali obratno, bo moj interpretativni okvir vseskozi dvosmerna vzročna zveza med proučevanima pojavoma, pri čemer je verjetno vpliv položaja na zaupanje močnejši kot povratni vpliv zaupanja na družbeni položaj. Zadnji del naloge pa bo namenjen raziskovalnemu vprašanju ali je skozi čas prišlo do sprememb v razmerju oziroma povezanosti med obema spremenljivkama.

Empirične analize temeljijo na podatkih iz dveh raziskav: raziskave Slovensko javno mnenje 2002/2:Evropska družboslovna anketa in Slovensko javno mnenje 2010: Evropska družboslovna raziskava.

Poglavja v nalogi si sledijo na sledeči način. Za uvodom sledi drugo poglavje v katerem si bomo pogledali opredelitve družbenega položaja in razreda. V tretjem poglavju se ukvarjam s konceptom zaupanja in različnimi oblikami zaupanja. V četrtem poglavju je v ospredju

koncept generaliziranega zaupanja in razprava o izvorih generaliziranega zaupanja ter njegovi povezanosti z družbenim položajem. Teorije, ki se ukvarjajo z izvorom družbenega zaupanja lahko delimo na dvoje, na tiste, ki kot izvor družbenega zaupanja vidijo posameznike, in druge, ki menijo, da je zaupanje družbeno pogojeno. Peto poglavje na kratko predstavi družbeno krizo (v okviru katere raziskujem povezavo mojih spremenljivk) in njen vpliv na družbeno slojevitost in zaupanje. Zadnji del naloge predstavlja že omenjeno empirično raziskavo z interpretacijo.

2 Družbena slojevitost, družbeni položaj in razred

Večina družb ni egalitarnih, temveč vsebujejo večjo ali manjšo stopnjo družbene neenakosti. Posebna oblika družbene neenakosti je družbena slojevitost, ki predstavlja hierarhijo družbenih skupin (Haralambos in Holborn 2001, 2. pogl.), za razliko od hierarhije posameznikov. Gre za sistem, s pomočjo katerega družba razvršča posameznike v hierarhijo družbenih skupin oziroma slojev, kar rezultira v neenako razporejenih virih in življenjskih priložnostih med temi skupinami.

Če je družbena neenakost skoraj univerzalni družbeni pojav, pa se družbe med seboj razlikujejo v tem, na podlagi česa razvrščajo posameznike in skupine na družbeno lestvico (Macdonald in Plummer 2012, 252). Za primer si pogledajmo dve obliki družbene slojevitosti. Kastni sistem poudarja razlike v podedovanem statusu med posamezniki. Gre za zelo zaprt sistem, ki ne omogoča družbene mobilnosti in kjer je posameznikovo mesto v družbi določeno že ob rojstvu, glede na položaj staršev in družine. Kastni sistem ponavadi asociiramo z Indijo, vendar ga je bilo moč zaznati tudi v Severni Ameriki po ukinitvi suženjstva in v južni Afriki, kjer so se kaste oblikovale predvsem na podlagi rase (nastale so segregirane skupine belcev, črncev in drugih prisotnih ras). Kaste veljajo za zaprt sistem tudi zaradi mnogih pravil, ki jih ta oblika družbene slojevitosti zagovarja. Posameznik zelo težko prestopa med kastami zaradi pravil o poročanju (zgolj znotraj svoje kaste), urejanja vsakodnevnega življenja (kjer se posameznik družijo le s pripadniki svoje kaste, saj verjamejo, da pripadnik nižje kaste lahko 'umaže' pripadnika višje) in močnega prepričanja o tradiciji in moralni dolžnosti (Macdonald in Plummer 2012, 8. pogl.).

Medtem ko kastni sistem povezujemo predvsem z agrarnimi družbami, pa v industrijskih družbah obstaja drugačen način razporejanja posameznikov na družbeno lestvico. Gre za razredni sistem, ki temelji na neenaki distribuciji bogastva, moči in prestiža. To je bolj odprt sistem od kastnega, saj je družbena mobilnost med razredi lažja in manj ovirana (ter dosežena predvsem z izobrazbo). Kljub temu, da gre tudi pri razrednem sistemu za neenakost med posamezniki, pa razredni sistem dovoljuje več svobode posamezniku in vsem priznava enake pravice (Macionis in Plummer 2012, 8. pogl.).

Družbena slojevitost je torej specifična oblika družbene neenakosti, ki predpostavlja hierarhično razporeditev družbenih skupin. V teoriji družbene neenakosti takšne skupine imenujemo družbeni sloji. Sloji se med seboj ločijo na podlagi ugleda, premoženja ali drugega. Za obstoj družbenega sloja, si morajo njegovi pripadniki s podobnim položajem deliti kolektivno identiteto, imeti zavest o podobnih interesih, in imeti dokaj specifičen življenjski slog, ki jih loči od drugih slojev (Haralmbos in Holborn 2001, 29). Pomemben je tudi poudarek na znotraj-skupinski interakciji, kar pomeni, da se posamezniki iz nekega sloja družijo predvsem z ljudmi, ki pripadajo istemu sloju (Haralambos in Holborn 2001, 80).

Ob pojmu družbenega sloja uporabljamo tudi koncept družbenega razreda, ki posameznike razvršča na podlagi ekonomskih faktorjev, kot sta dohodek in zaposlitev, in je značilen za moderne družbe. Družbeni razredi tudi predstavljajo hierarhično ureditev družbenih položajev (Vitt 2007), vendar zgolj na podlagi ekonomskih kriterijev. Znotraj pojma družbenega razreda ločimo med objektivnim in subjektivnim družbenim razredom. Pri prvem gre za objektivne določnice družbenega razreda kot so poklic, dohodek in/ali izobrazba, pri drugem pa za subjektivno pozicioniranje samega sebe v družbeno strukturo in samouvrščanje v razrede (Hoult v Vitt 2007).

Različni sociologi različno razumejo družbeno slojevitost, položaj in razred. Medtem ko Marx meni, da je družbeni položaj določen predvsem z ekonomskimi dejavniki (torej družbenim razredom), pa ga Weber vidi širše in poleg ekonomskih dejavnikov poudarja še pomen politične pripadnosti in družbenega statusa oziroma ugleda. Te razlike bomo videli v nadaljevanju, ko si bomo pogledali najpomembnejše teorije o družbeni slojevitosti ter njihova stičišča in razhajanja.

2.1 Teorije o družbeni slojevitosti

V sociologiji obstajajo mnoge teorije o družbeni neenakosti in slojevitosti, njenih vzrokih ter posledicah. Najprej naj omenimo funkcionalistično teorijo, ki družbeno slojevitost prepozna kot funkcionalno, saj deluje v dobrobit družbe. Tako Talcott Parsons poudarja pomen integracije različnih skupin v družbo, kar naj bi izvajala slojevitost. Ta po njegovem mnenju izhaja iz sistema vrednot, ki je značilen za neko družbo. Posameznik, ki v družbi najbolj izraža te vrednote (na primer učinkovitost in ambicioznost), bo prejemal nagrade za svoje delovanje in bo uvrščen višje na slojevski lestvici. Tudi druge funkcionalistične teorije govorijo o pomenu slojevitosti, saj naj bi ta omogočala učinkovito delitev in izvrševanje različnih vlog v družbi. Slojevitost tako "razporedi najspodobnejše ljudi na funkcionalno najpomembnejše položaje" (Haralambos in Holborn 2001, 34), katerim tudi pripiše največje nagrade (Haralambos in Holborn 2001, 2. pogl.). Pomembno je omeniti, da je funkcionalistični pogled pogosto podvržen kritikam, saj ne upošteva pomena moči pri doseganju omenjenih nagrad, spregleda, da posamezniki iz različnih družbenih razredov nimajo enakih možnosti za izpolnjevanje svojih talentov in ne omenja pogostega dezintegracijskega delovanja slojevitosti, zaradi občutka nižjih slojev o izključenosti iz družbe (Tumin v Haralambos in Holborn 2001, 35–36).

O neenakosti govori tudi marksistična teorija, ki razred vidi kot ekonomski pojem, in slojevitost kot konstrukt, ki daje večje življenjske priložnosti nekaterim na račun preostalih ljudi. Ta teorija govori o obstoju dveh razredov: buržoazije in proletariata. Prvi sestoji iz lastnikov produkcijskih sredstev, kot so zemlja, tovarne in oprema za proizvodnjo. Ti posamezniki imajo oblast, ki izvira iz nadzora nad produkcijskimi sredstvi in se širi na celoten spekter družbe v obliki ideologij, vrednot in institucij, katere nadzirajo in upravljajo z namenom ohranitve svoje moči. Na drugi strani je delavski razred, ki ga sestavljajo tisti, ki delajo za prej omenjene lastnike. Med razredoma se stalno bje razredni boj, saj gre za zelo konfliktno, a hkrati tudi odvisno razmerje (Haralambos in Holborn 2001; Vitt 2007). Zaradi velikih razlik v bogastvu in moči med razredoma, Marx vidi družbeni konflikt kot neizbežen in z zavestjo delavskega razreda o svojem izkorišanju predvideva revolucijo in konec kapitalizma (Macdonis in Plummer 2012, 267–268). Če povzamem, marksistična teorija družbo deli na dva družbena razreda, ki temeljita na njunih ekonomskih položajih – buržoazijo, oziroma kapitalistični razred (ki si lasti produkcijska sredstva) in proletariat, oziroma delavski razred (ki dela za buržoazijo). Razmerje med obema razredoma temelji na

izkoriščanju, kjer kapitalistični razred izkorišča delo delavskega razreda in ima na sploh na račun delavskega razreda večje življenjske priložnosti. Marx družbene stratifikacije ne vidi kot koristne za celotno družbo, temveč zgolj za buržoazijo, in je tudi ne vidi kot stabilne, saj odraža interese le dela družbe in je zato ranljiva (Macionis in Plummer 2012, 266).

Max Weber družbeni razred definira kot "skupino posameznikov, ki jim je skupen podoben položaj v tržni ekonomiji in prejemaajo zaradi tega dejstva podobne ekonomske nagrade" (Haralambos in Holborn 2001, 45). Glede na podoben tržni in razredni položaj imajo posamezniki tudi podobne življenjske možnosti, saj vse to vpliva na njihovo zmožnost pridobivanja družbeno zaželenih dobrin. Weber podobno kot Marx govori o razlikovanju med lastniki produkcijskih sredstev in ostalimi, vendar poudarja pomen razlikovanja med različnimi veččinami in poklici teh, ki nimajo proizvajalne lastnine (Haralambos in Holborn 2001, 45). Za razliko od Marxa, ki se pri opredelitvi družbenih razredov osredotoča na izkoriščanje v produkcijskih odnosih, Weber upošteva širši tržni položaj posameznika.

Weber družbeno slojevitost tudi vidi kot bolj kompleksno, ki poleg ekonomske neenakosti (kateri se je posvečal Marx) vključuje še družbeni status in moč, ki skupaj tvorijo socioekonomski status posameznika. Medtem ko je Marx družbeni status in moč videl kot odraza ekonomskih neenakosti, Weber priznava možnost, da se posameznik različno uvršča na treh dimenzijah neenakosti (Macionis in Plummer 2012, 270). Če povzamem, Weber poleg ekonomskega položaja identificira še dve neenakosti, ki skupaj tvorijo posameznikov socioekonomski položaj – družbeni ugled in moč. Ekonomski položaj posameznika določa njegovo (ne)posedovanje lastnine (kot pri Marxu), pa tudi tržni položaj posameznika in značilnosti njegove zaposlitve. Tržna vrednost se namreč lahko močno razlikuje tudi med posamezniki, ki nimajo lastnine, in določa njihov položaj.

Weber torej razredno delitev vidi bolj kompleksno kot Marx, saj ne govori o jasno ločenih razredih, temveč o bolj ohlapnih družbenih kategorijah. Kljub temu kapitalistično stratifikacijo razčleni na 4 razrede: višji razred, ki si lasti produkcijska sredstva, beloovratniški razred brez lastnine, razred male buržoazije in fizične delavce (Haralambos in Holborn 2001, 45). Člani razredov si ne delijo le ekonomskega položaja, temveč tudi skupnost interesov in družbeni status oziroma raven družbenega prestiža, časti. Tako imajo zaradi podobne socializacije, izobrazbe in poklicev tudi podobne življenjske stile in poglede na svet (Vitt 2007, 535). Po Webrovem mnenju so sami razredni odnosi rezultat distribucije

različnih družbenih virov in nastanejo zaradi lastnine (oziroma manjke le-te) ter zaposlitvenih odnosov, ki izhajajo iz tega. Razredne situacije za obstoj potrebujejo lastnino ali zaposlitvene odnose, ki ustvarjajo zmožnosti pridobivanja dohodka in drugih dobrin, kar posledično vpliva na življenjske možnosti posameznika. Družbeni razred je tako skupek posameznikov ali gospodinjstev, ki imajo zaradi specifične lastnine in zaposlitvene situacije določene življenjske možnosti (Scott 2002, 24).

2.2 Merjenje družbenega razreda

Obstaja več načinov merjenja družbenega razreda. Med bolj uporabljenimi metodami sta Wrightova neomarksistična shema in Goldthorпова ali EGP razredna shema (poimenovana po avtorjih Eriksonu, Goldthorpu in Portocareru), ki sledi neoveberjanski tradiciji.

Erik Olin Wright razrede definira na osnovi marksistične teorije, torej primarno glede na obstoj izkoriščanja. Wright poleg klasične distinkcije med buržoazijo in proletariatom doda še tretji razred v družbeni stratifikaciji – malo buržoazijo. Gre za razred, ki ima nadzor nad proizvodnimi sredstvi, vendar ne zaposluje delavcev, torej nima nadzora nad delovno silo. Uvedba še enega družbenega razreda rahlo zabriše meje med razredi, saj so nekatere lastnosti skupne večim razredom. Wright nadalje opredeli še razreda malih delodajalcev in polavtonomnih prejemnikov mezd. Prvi sestojijo iz posameznikov, ki sicer zaposlujejo druge delavce, vendar sami proizvedejo vsaj polovico dobička ustvarjenega pri poslu. Polavtonomni prejemniki mezd pa imajo minimalen nadzor nad proizvodnimi sredstvi in se nahajajo med razredoma proletariata in male buržoazije (Haralambos in Holborn 2001, 120). Kasneje avtor razvije še tipologijo, kjer v kapitalističnem razredu loči med tistimi, ki najemajo delavce in jim ni treba delati zase, tistimi, ki najemajo delavce, a zase delajo tudi sami, in tistimi, ki delajo zase in ne zaposlujejo drugih delavcev. Ostale razrede razdeli glede na raven premoženja in kvalificiranosti posameznikov (Haralambos in Holborn 2001, 121–122). Tabela 2.1 predstavlja Wrightov model izkoriščanja.

Tabela 2.1: Wrightov model izkoriščanja (Vir: Leiulfsrud in drugi 2005, 11)

Kapitalisti (več kot 10 zaposlenih)
Mali kapitalisti (2-9 zaposlenih)
Samozaposleni (brez zaposlenih)
Menedžerji
Nadzorniki
Strokovnjaki (profesionalci, visoko izobraženi, brez vodstvenega položaja)
Kvalificirani delavci (pol-profesionalci, kvalificirani poklici, brez vodstvenega položaja)
Pol- in nekvalificirani delavci (brez vodstvenega položaja)

Naslednja metoda merjenja razreda je Goldthorpova ali EGP razredna shema, ki jo bom tudi uporabljala v nalogi. Avtorji sledijo Webrovemu razmišljanju o razredih. Razredne situacije se tako razlikujejo glede na zaposlitvene odnose, kot so položaj znotraj trga dela in avtoriteta znotraj produkcijske enote, ki vplivajo na oblike dela. Ločijo med zaposlovalci, zaposlenimi in samozaposlenimi z nadaljnimi distinkcijami znotraj kategorij (Scott 2002, 24–26). Osnovo EGP razredov predstavljajata stanje na delu in na trgu. V sklop prvega spada vprašanje avtoritete in avtonomije na delovnem mestu, v sklop drugega pa dohodek, stopnja ekonomske varnosti, možnosti napredovanja in vir dohodka (Leiulfsrud in drugi 2005, 7).

Gre za metodo, ki je bila uporabljena na mnogih področjih raziskovanja, kar je pripomoglo k dokazovanju njene veljavnosti, saj kaže povezave s spremenljivkami, s katerimi je tudi v teoriji povezana in v merjenju zajema primerne razlike v zaposlitvenih odnosih (Goldthorpe 2000, 206–207). Kot zelo pomembno se je izkazala tudi pri razvoju mednarodnih shem za primerjalne analize (Savage in drugi 2013, 221).

Kot že omenjeno, shema najprej loči med zaposlovalci (ti, ki kupujejo delo), samozaposlenimi (ti, ki niti ne kupujejo dela, niti ne prodajajo svojega) in zaposlenimi (ki svoje delo prodajajo zaposlovalcu oziroma organizaciji, ki jih zaposluje). Zadnja skupina je dandanes izrazito predominantna, zato so avtorji uvedli nadaljne distinkcije znotraj te skupine, ki se osredotoča predvsem na ureditev zaposlitve, preko pogodb o delu. Tako se izpostavi razlika med delovnimi pogodbami (ang. labour contracts), ki večinoma vključujejo fizična in nižja nefizična dela, in storitvenimi razmerji (ang. service relationships), ki so značilna za profesionalno, administrativno in menedžersko osebje v raznih birokracijah, čeprav obstajajo tudi področja kjer se obe obliki dela lahko prekrivata (Goldthorpe 2000, 10. pogl.). Omenjeni delovni razmerji se med seboj razlikujeta. Delovne pogodbe se uporabljajo pri bolj kratkoročnih in specifičnih izmenjavah dela za denar. Plače se nanašajo na natančno delo ali

čas opravljanja dela, ki se izvaja pod nadzorom. Storitvena razmerja nasprotno vključujejo bolj dolgoročno in razpršeno izmenjavo, katere plačilo poleg plače za delo pogosto vključujejo še druge bonitete v obliki pokojnin, zaposlitvene varnosti in drugega (Erikson in Goldthorpe v Goldthorpe 2000, 208).

Po upoštevanju indikatorjev različnih relevantnih lastnosti oblik zaposlitve kot so oblike plačila, nadzor nad delom, varnost zaposlitve, priložnosti za napredovanje in drugo (Goldthorpe 2002, 10. pogl.), so avtorji oblikovali več družbenih razredov, ki jih predstavlja Tabela 2.2.

Tabela 2.2: Družbeni razredi po Goldthorpu ali EGP razredna shema (Vir: Leiulfstrud in drugi 2005, 8)

I	Storitveni razred I	Visoki profesionalci, administratorji in uradniki, menedžerji velikih industrijskih obratov, lastniki. Delojemalci.	Višji razred
II	Storitveni razred II	Nižji profesionalci, administratorji in uradniki, visoki tehniki, menedžerji v manjših industrijskih obratih, nadzorniki. Delojemalci.	
IIIa	Višji rutinski nefizični delavci	Delavci v administraciji in blagovnem prometu.	Srednji razred
IIIb	Nižji rutinski nefizični delavci	Delavci v prodaji in storitvah.	
IVa	Samozaposleni z zaposlenimi	Manjši lastniki, obrtniki ipd. Z zaposlenimi.	
IVb	Samozaposleni brez zaposlenih	Manjši lastniki, obrtniki ipd. Brez zaposlenih.	
IVc	Samozaposleni kmetje ipd.	Kmetje in manjši zemljiški zakupniki, drugi samozaposleni delavci v primarni produkciji.	
V	Nadzorniki fizičnih delavcev/ nižji tehniki	Nižji tehniki, nadzorniki fizičnih delavcev.	
VI	Kvalificirani delavci	Kvalificirani delavci.	
VIIa	Nekvalificirani delavci	Nekvalificirani delavci.	
VIIb	Kmetijski delavci	Kmetijski in drugi delavci v primarni produkciji.	

Iz tabele je razvidna distinkcija med sedmimi razredi, ki so nadalje razčlenjeni tako, da dobimo 11 družbenih razredov. Te razrede lahko naknadno združujemo glede na potrebe raziskave. Sama sem uporabljala združitve v 3 razrede: višji, srednji in nižji (delavski) razred. Te sem združila na način, ki je predstavljen v Tabeli 2.2.

Potrebno je še omeniti, da je kljub pomembnosti in razširjenosti te metode za določanje družbenih razredov, le-ta naletela tudi na nekaj kritik. Če jih omenimo nekaj, EGP shema družbene razrede preračunava bolj ali manj zgolj na podlagi lastnosti zaposlitve posameznika, kar se zdi napačno mnogim ekonomistom, ki menijo, da je bolj primerno preučevanje premikov med dohodkovnimi skupinami, drugi pa poudarjajo, da je razred preveč kompleksen pojem, da bi bil tako zreduciran. Metoda doživlja kritike tudi s strani njene veljavnosti. Ta je izzvana predvsem zaradi neupoštevanja pomembnih horizontalnih razkolov v družbah in preveč homegenih opisov posameznih družbenih razredov, predvsem srednjega razreda (Savage in drugi 2013, 221–223).

3 Kaj je zaupanje?

Zaupanje je izmuzljiv pojem, ki se je izkazal za težko opredeljivega. Ko nekomu zaupamo, oziroma ga smatramo za zaupanja vrednega, govorimo o tem, da je verjetnost, da bo ravnal nam v korist (ali vsaj ne nam v škodo) dovolj visoka, da razmišljamo o sodelovanju s to osebo (Gambetta 2000a, 218). Sztompka zaupanje definira kot stavo o prihodnjih naključnih dejanjih drugih ter ga vidi kot strategijo za soočanje z negotovo prihodnostjo, ki je izven našega nadzora (Sztompka 1999, 25). Mnogokrat skušajo avtorji zaupanje definirati tudi skozi koristi, ki jih prinaša našemu vsakdanjemu življenju – ta namreč vzdržuje stabilna razmerja, omogoča sodelovanje in je nujen tudi pri najbolj rutinskih vsakdanjih interakcijah (Misztal 1998, 12). Za koncept zaupanja je pomembna še omemba negotovosti o ravnanju drugih, saj imajo ti posamezniki zaradi svoje svobode v odločanju možnost, da ne izpolnijo naših pričakovanj. Svobodni pa niso le drugi, temveč tudi mi, ki moramo imeti svobodno odločitev o vstopu v razmerje (Gambetta 2000a).

V angleškem jeziku je pomembna distinkcija med besedama 'trust' in 'confidence', kateri v slovenščini oboje prevajamo kot zaupanje. Pri obeh besedah obstaja možnost razočaranja, vendar se med seboj tudi razlikujeta. Angleška 'confidence' (katero bom v nalogi prevajala kot sistemsko zaupanje) se nanaša na situacije, kjer možnost razočaranja zanemarimo, ker gre za zelo majhno možnost in pa predvsem, ker ne vemo kaj drugega sploh lahko storimo. Luhmann tu omenja situacije kot so 'zaupanje', da politiki ne bodo začeli vojne – torej situacije, na katere sami nimamo vpliva in kjer tvorimo pričakovanja glede na različne dogodke, ter nekomu zaupamo kot sistemskemu akterju, torej glede na njegovo ali njeno

vlogo v družbenem sistemu. Gre za situacije kjer se ne zavedamo alternativ, oziroma edino alternativo predstavlja stanje nenehne negotovosti brez kakršnih koli pričakovanj. V primeru razočaranja, krivdo pripišemo zunanjim faktorjem (Luhmann 2000). Angleški 'trust' (katerega bi lahko prevedli kot osebno zaupanje) se na drugi strani tiče situacij, ki zahtevajo večjo vključenost in predvidevajo tveganje. Gre za situacije, kjer zavestno izberemo neko dejanje kljub možnosti razočaranja s strani drugih. Avtor kot primer omenja nakup avta, kjer gre za našo zavestno odločitev, kljub možnosti da se ta izkaže za slabo (prodajalec nam proda slab avto, za previsoko ceno in podobno). V primeru razočaranja tu krivdo pripišemo svoji slabi izbiri. Na osebno zaupanje se ne nanašamo v takšni meri kot na sistemsko, ki tvori neko rutino in omogoča normalno obnašanje, čeprav ravno tako lahko pomaga pri tvorbi le-tega (Luhmann 2000).

Naslednjo pomembno razlikovanje predstavi Hart, ko govori o ločnici med pojmi verovanje (ang. faith), osebnim zaupanjem (ang. trust) in sistemskim zaupanjem (ang. confidence). Kot vero označi prepričanje, ki ne potrebuje nikakršnih dokazov in ima močno čustveno konotacijo. Osebno zaupanje je pričakovanje, ki temelji na neprepričljivih dokazih, torej vključuje negotovost in tveganje, a še vedno gre bolj za občutek kot gotovost. Sistemsko zaupanje v nekaj pa predstavlja močno prepričanje, ki je osnovano na trdnih dokazih ali logični dedukciji. Osebno zaupanje torej uvrsti med verovanje in sistemsko zaupanje (Hart 2000). Podobno kot Hart umesti vero, Sztompka opisuje upanje (ang. hope). Tega označi kot pasivni, nejasni in neracionalni občutek, da se bo nekaj zgodilo. Tako upamo, da bomo nekega dne bogati (Sztompka 1999, 24). Za sistemsko zaupanje označuje ravno tako pasivni občutek, da se bo nekaj zgodilo, ki pa je že bolj upravičen in fokusiran. Tu povzema že omenjenega Luhmanna in trdi, da pri tej obliki zaupanja posameznik ni osebno vpet v situacijo in razočaranje nad izidom lahko zvrne na zunanje dejavnike kot so drugi ljudje, sistem, propaganda, lažne informacije in drugo (Sztompka 1999, 24). O osebnem zaupanju pa govori, ko situacija zahteva naše delovanje, kljub negotovostim in tveganjem (Sztompka 1999, 25).

Zaupanje se konceptualizira na različne načine. Nekateri ga vidijo kot lastnost posameznika, ki je povezana z odkritostjo, altruizmom, voljo do sodelovanja in drugim. Gre za simplistične teorije, ki ne upoštevajo družbenega konteksta in poudarjajo le čustva in vrednote posameznika. Zaupanje je lahko videno tudi kot lastnost družbenih razmerij, kjer je zaupanje kolektivni, družbeni resurs, ki se ga koristi za doseg nekaterih organizacijskih ciljev. Na

zaupanje pa se lahko gleda tudi kot na lastnost družbenega sistema, kjer gre za zaupanje kot javno dobro, ki se vzdržuje skozi aktivnosti članov družbe (Misztal 1998, 14). Več o različnih teorijah v nadaljevanju, ko se posvetimo generaliziranemu zaupanju.

3.1 Oblike zaupanja

V empiričnem delu naloge se bom ukvarjala zgolj z družbenim ali generaliziranim zaupanjem. Kljub temu je pomembno izpostaviti, da obstajajo mnoge oblike zaupanja, ki obstajajo na večih družbenih ravneh. Pa si pogledjmo kratek oris nekaterih vrst in definicij zaupanja.

Partikularizirano ali osebno zaupanje se nanaša na zaupanje, kjer se akterji med seboj poznajo. Največje je v majhnih skupnostih z močnim družbenim nadzorom, kjer se ljudje med seboj dobro poznajo (Delhey in Newton 2005, 311). Tisti, ki partikularizirano zaupajo sicer imajo vero v druge, a je ta omejena na člane njihove skupine, saj menijo, da imajo ljudje izven te skupine drugačne vrednote in poglede na svet. Ti posamezniki se držijo sebi podobnih, se ogibajo tujcev in svoje družbene kroge omejijo na družino, prijatelje in druge člane njihove skupine s katerimi tvorijo močne vezi (Uslaner in Conley 2003, 355). Če povzamemo, gre za zaupanje v ljudi, ki jih poznamo in so del naše skupnosti. Naše zaupanje vanje je utemeljeno predvsem na ideji o poznanstvu in skupnih vrednotah, ta ideja pa izloča preostale ljudi, ki naj bi verjeli v drugačne vrednote, torej niso člani naše skupnosti in tako niso zaupanja vredni. Partikularizirano lahko zaupamo zgolj omejenemu krogu ljudi.

Na drugi strani spektra je *generalizirano ali družbeno zaupanje*, kjer gre za neosebno obliko zaupanja med neznanci. Takšna oblika zaupanja je pomembna predvsem v velikih družbah s šibkimi družbenimi vezmi in z veliko mobilizacijo, individualizacijo in heterogenostjo populacije (Delhey in Newton 2005, 311). Ti, ki generalizirano zaupajo, verjamejo v skupne vrednote večine ljudi. Pripravljeni so zaupati tujcem, saj menijo, da so lahko stiki z različnimi skupinami koristni tako na osebni kot na družbeni ravni, čeprav je večina njihovih vezi šibkih (Uslaner in Conley 2003, 355). Generalizirano zaupanje tako zaobjema veliko večji krog zaupancev (ti, katerim nekdo zaupa), saj presega ožje vrednote in gleda širše. Ne tiče se zgolj pripadnikov naše (ožje) skupnosti, temveč jo razširi in vključuje tudi ljudi, ki jih osebno ne poznamo, kar, po mojem mnenju, ustvarja večjo družbeno kohezijo. Bolj podrobne definicije družbenega zaupanja se lotimo v sledečem poglavju.

Sztompka (Sztompka 1999, 41–42) se ne strinja popolnoma z omenjeno distinkcijo med osebnim in družbenim zaupanjem, saj meni, da gre tudi pri slednjem za zaupanje ljudem, o katerih imamo neko predstavo, in ne za zaupanje na splošno. Namesto tega govori o *koncentričnih krogih zaupanja*, ki se razprostirajo od najbolj konkretnih medosebnih odnosov do bolj abstraktnih. V notranjost kroga tako umesti člane družine, katerim večinoma pripada največja mera intimne in bližine. Naslednji so ljudje, ki jih poznamo osebno in s katerimi smo pogosto v bližnjem stiku, torej prijatelji, sodelavci, sosedje in podobno. Širši krog zajema še druge člane naše skupnosti, ki jih večinoma poznamo posredno in ne osebno. Najširši krog zaupanja zajema daleč največ ljudi. Sem spadajo tisti, s katerimi menimo, da imamo nekaj skupnega, vendar jih večinoma ne poznamo, so zgolj neka kolektivna konstrukcija v naših mislih. Sem spadajo pripadniki iste rase, profesije, generacije in podobno. Menim, da gre za pristop, ki elegantno premosti ostro delitev na partikularizirano in generalizirano zaupanje, ne da bi spregledal razlike med njima. Opaža, da različnim ljudem zaupamo na različne načine, vendar poudari, da nikoli ne zaupamo popolnoma na slepo, saj imamo tudi o neznancih že prej oblikovane predstave.

Še en avtor, ki se ukvarja z razlikovanjem različnih oblik zaupanja je Eric Uslaner, ki razlikuje med moralnim in *strateškim zaupanjem*. Slednja oblika zaupanja se oblikuje glede na znanje in večkratne izkušnje s konkretnimi osebami. Takšno zaupanje je koristno, saj zmanjša transakcijske stroške zaradi nepotrebneega preverjanja partnerja. Strateško zaupanje bi lahko ponazorili tako: A zaupa B, da stori X (Uslaner 2002). *Moralno zaupanje* na drugi strani ni omejeno na konkretno osebo in temelji na tem, da se do posameznikov obnašamo kot da bi ti bili zaupanja vredni, čeprav v to ne moremo biti prepričani. Temelji na optimizmu in zmožnosti nadzora in ni osnovan na izkušnjah. Ponazorili bi ga lahko s preprostim stavkom: A zaupa (Uslaner 2002).

4 Generalizirano ali družbeno zaupanje

Kot že omenjeno, se bom v empiričnem delu naloge ukvarjala zgolj s pojmom generaliziranega ali družbenega zaupanja, zato si ta pojem pogledajmo še bolj poglobljeno. Generalizirano ali družbeno zaupanje je "prepričanje, da nam drugi ne bodo namenoma ali zavestno škodovali, če se temu lahko izognejo in bodo skrbeli za naše interese, če bo to mogoče" (Delhey in Newton 2005, 311), gre torej za prepričanje posameznika, da ima

prejemnik zaupanja benigne namene v družbeni interakciji (Yamagishi in Yamagishi v Hamamura 2012, 498). Definira se tudi kot pripravljenost zaupljivega posameznika, da dovoli anonimnim prejemnikom zaupanja sprejemanje odločitev, ki vplivajo nanj, brez pogodbe ali garancije, kljub možnosti izkoriščanja in prevar (Ahn in Esarey 2008, 151). Gre torej za zaupanje anonimnim posameznikom, ki jih osebno ne poznamo in prepričanje, da nam s svojimi dejanji ne bodo škodovali. Pomembna komponenta družbenega zaupanja je tveganje pri le-tem, saj vedno obstaja možnost, da ima prejemnik zaupanja namene, ki nam lahko škodijo. Kljub temu gre za močno razširjen pojav, katerega distribucija pa je zelo neenakomerna med družbami. Tako raziskave kažejo, da je kar 74% Norvežanov zaupljivih, medtem ko je odstotek zelo nizek v Ruandi, kjer je zaupljivih le 5% ljudi (Hamamura 2012). Če sledimo razčlembi držav na družbe z visokim zaupanjem, kjer več kot 50% ljudi zaupa; družbe s srednjo ravno zaupanja, kjer zaupa 30-50% ljudi; tiste z nizkim zaupanjem, kjer zaupa 10-30% ljudi in na države brez zaupanja, kjer zaupa manj kot 10% ljudi (Delhey in Newton 2005), Slovenija spada med države z nizkim zaupanjem, saj se odstotek zaupljivih giba pod 20% (Delhey in Newton 2005; Delhey in Newton 2003). Med družbe z visokim zaupanjem spadajo predvsem nordijske države z Norveško na čelu, kateri sledijo še Švedska, Danska, pa tudi Nizozemska, Kanada in Kitajska, ki imajo vse večji delež zaupljivih kot nezaupljivih ljudi; najmanj zaupljivi pa so v Braziliji, Turčiji, Peruju, Makedoniji in na Filipinih (Delhey in Newton 2005, 315).

4.1 Teorije o izviru generaliziranega zaupanja

Generalizirano ali družbeno zaupanje se razlaga v okviru dveh perspektiv. Prva pravi, da družbeno zaupanje izhaja iz lastnosti posameznika in je povezano z njegovimi osebnimi karakteristikami, kot so osebnost, starost in druge demografske značilnosti. Druga smer o zaupanju razmišlja kot o lastnosti družbenega sistema in ne posameznika. Znotraj obeh vej pa lahko identificiramo različne teorije o nastanku generaliziranega zaupanja in vpliva nanj. Pri sledeči razčlembi teorij sem se v osnovi opirala na delo Delheyja in Newtona (Delhey in Newton 2003), kateri sem naknadno dodajala še teorije drugih. Pomembno je še omeniti, da se teorije med seboj ne izključujejo in se lahko dopolnjujejo.

4.1.1 Teorije o posameznikih (kot viru zaupanja)

Kot že omenjeno, teorije o posamezniku generalizirano zaupanje vidijo kot lastnost posameznika, ki je odvisna od drugih njegovih značilnosti. Jan Delhey in Kenneth Newton v

svojem članku (Delhey in Newton 2003) glede na obstoječo literaturo identificirata dve različni teoriji o nastanku družbenega zaupanja, ki spadata v okvir teorij o posameznikih.

Prva teorija je *teorija osebnosti*, ki družbeno zaupanje vidi kot eno od osebnostnih potez posameznika. Zaupanje je na podlagi te ideje naučeno že zgodaj v življenju, kasneje pa se zgolj rahlo spreminja na podlagi kasnejših (predvsem travmatičnih) izkušenj (Delhey in Newton 2003). Zaupanje torej ni rezultat zunanjih okoliščin, temveč predvsem primarne socializacije posameznika. Podobno raven predstavlja tudi prepričanje o zakoreninjenosti generaliziranega zaupanja v posameznikovi morali. Ta izhaja iz prepričanja, da si večina ljudi s teboj deli moralne vrednote in tako pripadajo enaki moralni skupnosti (Uslaner 2002, 3–4). Uslaner meni, da je generalizirano zaupanje vrednota, ki je odvisna od posameznikove morale in kolektivnih izkušenj in pa predvsem od posameznikovega optimizma in občutka nadzora. Tako ugotovi, da bo najbolj optimistična oseba 36% bolj verjetno zaupala drugim kot navečji pesimist, medtem ko bogastvo nima večjega učinka na zaupanje, s čimer zaključi, da je pogled na svet bolj pomemben za ustvarjanje zaupanja kot premoženje in izkušnje v življenju (Uslaner 2002, 13–14), kar sovпада s teorijo osebnosti.

Druga teorija v tem sklopu se sprašuje o *vplivu uspehov in blaginje*. Tu je generalizirano zaupanje videno kot produkt izkušenj v odraslem življenju. Zaupanje naj bi se bolj izražalo pri 'zmagovalcih' v življenju, t.j. tistih, ki se glede na denar, status in zadovoljstvo s službo in življenjem uvrščajo višje na lestvico (Delhey in Newton 2003). Freitag naknadno poudarja pomen osebnih izkušenj z družino, zdravjem, šolo, mediji in drugim. Osebne izkušnje so pomembne za zadovoljstvo z življenjem, to pa naj bi naknadno vplivalo na raven zaupanja pri posamezniku. Posamezniki, ki so bolj srečni in zadovoljni s svojim življenjem, naj bi bili namreč bolj nagnjeni k zaupanju kot nezadovoljni. Zadovoljstvo z življenjem naj bi naknadno kazalo tudi bolj pozitivno naklonjenost okolju, torej bi lahko bilo povezano z višjimi ravnmi zaupanja tudi po tej strani (Freitag 2003). Na zaupanje posameznika pa naj bi vplivali tudi travmatični dogodki v posameznikovi polpreteklosti. Predvsem finančna nesreča se odraža tudi v nizki stopnji zaupanja (Alesina in LaFerrara 2002).

4.1.2 Teorije o družbi (kot viru zaupanja)

Medtem ko zgornje teorije vidijo izvor zaupanja predvsem v lastnostih posameznikov, teorije o družbi izvor generaliziranega zaupanja vidijo v različnih karakteristikah družbenih

sistemov. Zaupanje glede na te teorije ni toliko lastnost posameznikov, temveč družb v katerih živijo. V okviru tega sklopa lahko identificiramo več teorij.

Prva teorija se ukvarja s *članstvom v prostovoljnih organizacijah* in njegovim vplivom na formacijo generaliziranega zaupanja. Družba, ki je osnovana na veliko različnih prostovoljnih organizacijah bo tako bolj verjetno imela visoko stopnjo zaupanja (Delhey in Newton 2003), saj naj bi se s participacijo in bližnjim stikom z drugimi učili kooperacije, recipročnosti, empatije in tudi zaupanja (Bellah et al. v Delhey in Newton 2003). Podobna ideja predstavlja tudi center teorije o socialnem kapitalu (Freitag 2003). Uslaner ugotavlja, da le nekatere specifične oblike civilne participacije vplivajo na zaupanje. Sodelovanje v poslovnih, kulturnih in otroških skupinah ter dobrodelno prispevanje in udeleževanje verskih obredov naj bi vsi imeli pozitiven učinek na zaupanje, medtem ko naj bi pridružitve etnično osnovanim skupinam nižalo stopnjo generaliziranega zaupanja. Civilno participiranje v ostalih skupinah – sindikatih, prostovoljstvu, skupinah za samopomoč itd. – naj ne bi imelo vpliva na generalizirano zaupanje (Uslaner 2002, 17). Članstvo v prostovoljnih organizacijah naj bi torej zaradi stika z drugačnimi od nas krepilo družbeno zaupanje.

Stik s soljudmi poudarja tudi naslednja teorija, ki išče pomen direktne participacije v vsakdanjih omrežjih za formacijo generaliziranega zaupanje. Gre za *teorijo omrežij*. Ta poudarja pomen neformalnih razmerij s prijatelji, družino in drugimi, skozi katera se oblikujejo krogi privatnih, neuradnih stikov in vezi, ki jih posameznik lahko uporabi pri reševanju vsakdanjih težav (Delhey in Newton 2003). Zaradi večjih neformalnih razmerij in lažjega spoprijemanja s težavami se zmanjšujejo posledice v primeru izdanega zaupanja, kar naj bi vodilo v večje družbeno zaupanje, saj se posameznik lažje sooči s posledicami.

Sedaj s pomena stika s soljudmi prehajamo na lastnosti skupnosti. *Teorija skupnosti* se osredotoča na lastnosti lokalnih skupnosti v povezavi z generaliziranim zaupanjem. Manjša kot je skupnost, večje naj bi bilo zaupanje (House in Wolf v Delhey in Newton 2003). O identifikaciji s skupnostjo razmišlja tudi Freitag, ki pa izpostavlja predvsem pomen identifikacije s širšo skupnostjo, s katero pa posameznik nima osebnega stika, najsi bo zaradi njene velikosti, geografske razširjenosti ali drugega. Takšna identifikacija naj bi promovirala kozmopolitansko kulturo z bolj tolerantnimi posamezniki, pripadniki kozmopolitanske kulture pa naj bi bili bolj verjetno zaupljivi kot tisti, ki so pretirano naklonjeni ožjim skupnostim (Freitag 2003). Skupnost je pomembna tudi zaradi pripadnosti diskriminiranim skupinam.

Skupine, ki so zgodovinsko diskriminirane (manjšine, predvsem črnci, ženske) naj bi bile namreč manj zaupljive (Alesina in LaFerrara 2002). Za zaupanje na ravni posameznika pa je pomembna tudi sestava skupnosti, predvsem njena rasna fragmentacija in raven dohodkovne neenakosti, pa tudi stabilnost same skupnosti v kateri posameznik živi (Alesina in LaFerrara 2002).

Če izvore zaupanja iščemo še širše od skupnosti, pridemo do *družbene teorije*, ki predvideva, da imajo bogatejši narodni višjo raven zaupanja. Podobno velja za narode z večjo dohodkovno enakostjo in tiste z univerzalnim zdravstvenim sistemom, torej na sploh za narode z manjšo družbeno polarizacijo. Družbe z večjimi razlikami med razredi, dohodki ali etničnimi skupinami imajo bolj verjetno nižjo raven družbenega zaupanja (Delhey in Newton 2003). Obstajala naj bi namreč "naravna tendenca, da se ljudje družimo, socializiramo in nam je bolj udobno s tistimi, ki imajo podobne sisteme prepričanj" (Rokeach in drugi v Delhey in Newton 2005). Do te naj bi prišlo, ker zunanje skupine ocenjujemo glede na njihovo sovpadanje s prepričanji znotraj naše skupine, iz česar sledi, da podobne skupine označujemo kot bolj privlačne, kot tiste z drugačnimi sistemi prepričanj in vrednot (Delhey in Newton 2005). Iz tega lahko izluščimo, da bolj zaupamo nam podobnim, torej tistim, ki so nam bližje glede na razred, dohodke, etnijo in drugo. Logično sledi, da imajo družbe z manjšimi razlikami na teh področjih višjo raven zaupanja. Poleg tega večja enakost v družbah vpliva na zaupanje po dveh kanalih: ljudi z manj viri dela bolj optimistične (kar po Uslanerju ustvarja zaupanje) in ustvarja močnejše vezi med različnimi skupinami v družbi, saj se med seboj smatrajo kot del enake (moralne) skupnosti, kar ustvarja občutek deljene usode in viša zaupanje (Uslaner 2002, 22–23). Pomen etnične homogenosti za višjo raven zaupanja odpre zanimivo vprašanje o tem, kako generalizirano dejansko je generalizirano zaupanje. To namreč ne zajema celotne družbe in njenih anonimnih posameznikov, če izključuje etnično drugačne skupine (Delhey in Newton 2005).

Bogastvo družbe ni le direktno povezano z generaliziranim zaupanjem, ampak je povezano tudi z veliko lastnostmi, ki ustvarjajo okolje, ki je bolj naklonjeno generaliziranemu zaupanju – od večje učinkovitosti vlade, do boljše policije in sodstva, ki podpirajo oblikovanje zaupanja (Hamamura 2012). Natančneje, države z visokim zaupanjem karakterizirajo etnična homogenost, zgodovina protestantizma, dobra vlada, bogastvo na ravni naroda (BDP) in dohodkovna enakost, kar so predvsem lastnosti nordijskih držav, ki res kažejo najvišje ravni družbenega zaupanja (Delhey in Newton 2005). Tu smo omenili še eno zanimivo lastnost

narodov z visoko ravnijo zaupanja – zgodovino protestantizma, ki ima vpliv na kulture v obliki enakosti in poudarjanja pomembnosti zaupanja vrednega obnašanja. Zgodovina protestantizma ima tako direktno povezavo z zaupanjem in posredno nanj vpliva še skozi vplive na vladanje ter manj na bogastvo in ekonomsko enakost (Delhey in Newton 2005). Visoka raven BDP in majhna družbena polarizacija torej vplivata na mnoge lastnosti družbe, ki nadalje vplivajo na raven družbenega zaupanja.

Hamamura omenja tudi pomen drugih kulturnih in družbenih karakteristik, predvsem razmerja med individualizmom in kolektivismom. Meni, da je raven zaupanja višja v individualističnih kot kolektivističnih družbah. V slednjih je namreč norma ohranjanje tesnih odnosov znotraj zamejenih družbenih skupin, družbena izmenjava z 'zunanji' pa poteka zelo previdno. V individualističnih družbah pa norma predstavlja odprta družbena izmenjava, kar lahko spodbuja nastajanje družbenega zaupanja, sploh v okolju polnem resursov, kjer si posamezniki lažje privoščijo zaupljivo vedenje (Hamamura 2012). Tönnies je predvideval, da vedno bolj racionalna, neosebna, individualistična in instrumentalna narava moderne družbe spodkopava zaupanje in da modernizacija ustvarja družbo, ki razvija alienacijo in nezaupanje do tistih, ki jih ne poznamo, torej da zaupanje pada z modernizacijo. V praksi se izkaže drugače, namreč da je zaupanje močna sintetična sila modernih družb, ki se ne znižuje z modernizacijo (Delhey in Newton 2005, 312–313).

Nekateri avtorji pri razlagi nastanka generaliziranega zaupanja poudarjajo tudi pomen *političnega zaupanja* v neki družbi, t.j. zaupanje v politične institucije. Kljub mnogim pomislekom, da družbeno in politično zaupanje nista povezana, nekateri poudarjajo pomen občutka, da so družbene in politične institucije pravične in učinkovite, ter da zagotavljajo okolje, kjer zaupljivi ne bodo izkoriščeni (Freitag 2003) in dodajajo, da naj bi zaradi večjega občutka zaščite raven generaliziranega zaupanja rastla v tistih družbah, kjer je kriminal učinkovito preganjan (Alesina in LaFerrara 2002). Sem spada tudi pomen demokratičnega vladanja, ki naj bi politične voditelje silil v zaupljivo vedenje in spodbujal zaupanje med posamezniki z enakimi državljanskimi pravicami in dolžnostmi (Delhey in Newton 2005, 313). Generalizirano zaupanje naj bi bilo torej višje tam, kjer vlada občutek o učinkovitosti in pravičnosti družbenih institucij, saj to zagotavlja okolje, kjer je izraba zaupanja bolj kaznovana in zato manj privlačna.

4.2 Generalizirano zaupanje in družbeni položaj

Kot smo ugotovili v teorijah o izvoru družbenega zaupanja, se le-to lahko povezuje z demografskimi značilnostmi posameznikov. V primeru moje naloge me zanima predvsem potencialna povezava med družbenim položajem in generaliziranim zaupanjem.

Povezavo med družbenim položajem in generaliziranim zaupanjem lahko interpretiramo na dva načina v smislu vzroka in posledice. Po eni strani lahko družbeni položaj vpliva na raven generaliziranega zaupanja, po drugi strani, pa raven generaliziranega zaupanja lahko vpliva tudi na družbeni položaj posameznika.

Če se najprej dotaknemo slednje vzročne povezave, torej možnosti, da višja raven zaupanja posamezniku omogoča, da zasede višji položaj. To povezavo bi lahko razlagali z dejstvom, da generalizirano zaupanje deluje nad ožjim krogom znancev in spodbuja interakcije med neznanci (Hamamura 2012). To vodi do pridobivanja novih informacij in znanj, lahko pa odkriva tudi nove poslovne in življenjske priložnosti, ki lahko vplivajo na posameznikov družbeni položaj. Poleg tega družbeno zaupanje daje občutek varnosti v interakciji z drugimi in zmanjša čas, ki ga posameznik porabi za preverjanje sodelavcev v poslu (Coleman v Misztal 1998, 79). To pomeni, da se več časa lahko posveti samemu poslovanju in ustvarjanju profita, kar zopet lahko vpliva na njegov višji družbeni položaj.

Na drugi strani so argumenti, ki podpirajo tezo, da družbeni položaj vpliva na raven generaliziranega zaupanja. Kot smo že ugotovili, naj bi se zaupanje bolj izražalo pri tistih, ki so višje na lestvici družbenega statusa, imajo več denarja in so bolj zadovoljni z življenjem in delom (Delhey in Newton 2003). Ideja sledi logiki, da tistim posameznikom z manj viri in z nižjim družbenim statusom, zaupanje predstavlja večje tveganje, kot tistim z več viri in višjim družbenim položajem. Posamezniki na višjem položaju torej kažejo višje vrednosti zaupanja, ker se v družbi lažje zaščitijo pred tveganji, ki jih prinaša generaliziranega zaupanja, saj imajo več in bolj raznolike družbene vire oziroma poznanstva. Poleg tega si lahko privoščijo več tveganja zaradi boljše finančne situacije in socialne varnosti. Pri posameznikih iz nižjega razreda bi bila interakcija z goljufom tako bolj pogubna kot za ljudi višjega razreda, ki so vpeti v okolje, ki blaži tveganja.

Podobno pomembno vlogo pri višanju zaupanja posameznika ima tudi zgolj dohodek posameznika (Freitag 2003). Čeprav gre za karakteristiko, ki je ponavadi vključena v določanje posameznikovega položaja, je pomembno omeniti, da je tudi kot sama spremenljivka pozitivno povezana z družbenim zaupanjem. V skoraj vseh družbah naj bi bili tisti z višjim dohodkom bolj zaupljivi, za kar vzroke Putnam išče v vedenju drugih do posameznika. Do tistih 'z več' naj bi se namreč ostali vedli bolj spoštljivo in bili do njih bolj odkriti (kar spodbuja zaupanje), kot do tistih 'z manj' (Putnam v Freitag 2003).

Poleg dohodka se kot pomemben osebni resurs posameznika omenja predvsem še izobrazba. Ta posameznikom širi obzorja, kar naj bi jih delalo bolj odprte za drugačnost, to pa pomaga pri tvorjenju stikov in večjem zaupanju (Freitag 2003). Omenja se jo tudi v smislu razumevanja generaliziranega zaupanja. To namreč velja za bolj abstraktno kot osebno zaupanje in naj bi zahtevalo večje kognitivne sposobnosti, katere zahtevata tudi še dva koncepta tesno povezana z zaupanjem – recipročnost in enakost (Delhey in Newton 2005).

Pripadniki določenega družbenega razreda večino svojih družbenih razmerij oblikujejo znotraj svojega razreda, torej se družijo s sebi podobnimi. Ti posamezniki si ponavadi delijo podobno raven družbenega zaupanja, katero skozi interakcije znotraj teh družbenih skupin le vzdržujejo. Skozi družbene razrede, oziroma interakcije znotraj njih, se (visoka ali nizka) raven zaupanja posameznikov torej tudi samopotrjuje in samoizpolnjuje (Hamamura 2012).

Omeniti je še potrebno, da se povezava med družbenim razredom in generaliziranim zaupanjem razlikuje med družbami. Hamamura ugotovi, da je družbeni razred signifikanten pozitiven prediktor zaupanja med bogatimi družbami, v revnejših državah pa povezave med obema spremenljivkama ne ugotovi (Hamamura 2012). Inglehart meni, da gre za to, da imajo na sploh posamezniki, ki se uvrščajo višje v družbeni hierarhiji, bolj stabilne pogoje v odraščanju in so se z večimi viri in boljšo izobrazbo bolj sposobni zaščititi pred mnogimi tveganji. Ti ljudje mnogokrat izhajajo tudi iz prehodno ekonomsko dobro stoječih družin in se skozi življenje in izobraževanje srečujejo s sebi podobnimi ljudmi, ki ravno tako uživajo visoko mero socialne varnosti. Zaradi varnosti družbenega položaja in podobnosti s takšnimi ljudmi lahko verjamejo, da bodo ljudje s katerimi imajo opravka sodelovali in jim zato lahko zaupajo. V bogatejših državah je takih ljudi, ki imajo dokaj visoko izobrazbo in varen družbeni položaj, veliko. Nasprotno se dogaja v revnejših državah. Tam je visoko izobraženih in socialno varnih občutno manj in ti zaradi svoje redkosti niso prevzeli ideje o gotovem

sodelovanju in recipročnosti soljudi. Tako tudi tisti, ki se višje uvrščajo na družbeno lestvico (oziroma so bolj izobraženi) v revnejših državah izkazujejo manjšo mero zaupanja, kot ti v bogatejših (Inglehart 1999, 89–90).

5 Kontekst ekonomske in družbene krize

Kot že omenjeno, bom povezavo med družbenim razredom in generaliziranim zaupanjem raziskovala v kontekstu finančne in družbene krize, katere začetek sega v izbrano obdobje raziskovanja - med leti 2002 in 2010. Gre za finančno krizo, ki velja za največjo finančno krizo od leta 1929 in takratne velike gospodarske krize. Sodobna finančna in družbena kriza se je začela leta 2007 po dolgem obdobju hitre rasti posojil, pretirane likvidnosti, visokega zadolževanja, rasti cen premoženja in razvoju nepremičninskih mehurčkov (European Commission 2009, 1). Kriza se je le še stopnjevala leta 2008 s kolapsom ameriške investicijske banke Lehman Brothers, ki je opozoril na resnost položaja in povzročil paniko tako na finančnih trgih, kot tudi pri državljanih. Prišlo je do recesije oziroma zmanjšanja gospodarske aktivnosti držav, katero smo lahko opazovali skozi kazalnike kot so zmanjševanje bruto domačega proizvoda držav, manjše ravni trgovskih aktivnosti, proizvodnje in realnih dohodkov ter višja stopnja brezposlenosti (Finančni slovar).

5.1 Kriza in spremembe v družbeni strukturi

Poleg omenjenih finančnih in ekonomskih kazalnikov, pa je finančna kriza prinesla tudi mnoge družbene posledice. Zaradi omejitev pri sposojanju denarja in manjše proizvodnje podjetij je prišlo do porasti brezposelnosti, saj si mnoga podjetja niso več mogla privoščiti enakega števila zaposlenih, kot pred udarom krize. To so v največji meri izkusili mlajši zaposleni, ki so bili v primerjavi s starejšimi zaposlenimi pogosto najprej odpuščeni (Beachy 2012, 36). Skupaj z vsakoletnim novim vstopom množice mladih na trg dela, se je pokazal trend v porastu brezposelnosti mladih. V Evropi so tako v prvi četrtini leta 2011 izmerili najnižjo raven zaposlenosti mladih v zgodovini Evropske unije – le 32,9% mladih v EU je bilo zaposlenih, najvišje ravni brezposelnosti pa so bile v periferiji Unije (Eurofound 2011, 4). Pri mladih, tudi v Sloveniji, danes tako končana terciarna izobrazba (v primerjavi z najnižjo ravno izobrazbe) ne zmanjša več tveganja za brezposelnost (Eurofound 2011, 4).

Na nekatere industrijske sektorje, kot je gradbeni sektor, je kriza imela posebej negativen vpliv in mnogi delavci v tovarnah in fizični delavci so ostali brez zaposlitve. Zaradi proporcionalno večje zaposljivosti moških v teh industrijah, so bile med recesijo ženske bolj verjetno zaposlene kot moški (Beachy 2012, 36). Poleg nižjega razreda pa kriza ni prizanesla niti višjim razredom. S krizo so namreč padale vrednosti nepremičnin in delnic (kamor bolj vlagajo višji sloji, ki si to lahko privoščijo), ki so tako postale vredne manj in povzročale izgubo lastnikom. Kljub temu, pa so imele slabše razmere na trgih dela večji negativni vpliv na revnejše sloje populacije, ki je v povprečju izgubil večji odstotek svojega premoženja (Beachy 2012, 37–38). To pomeni, da je prišlo do večje družbene polarizacije in neenakosti med razredi, do česar je prišlo tudi v Aziji v času azijske finančne krize (Knowles in drugi 1999, 16).

5.2 Kriza in spremembe v zaupanju

Ekonomski in družbeni kriza pa vpliva tudi na zaupanje. Izpostavila bi študijo Pappaionnouja, ki se ukvarja s spreminjanjem različnih oblik zaupanja v času krize v Evropi. Ugotovi, da je zaupanje v različne družbene institucije pred in med krizo v mnogih državah padlo. Sploh v evropskih državah, ki jih je kriza močno prizadela, je opazen velik upad zaupanja v domači politični sistem, pa tudi v institucijo Evropskega parlamenta. Tudi v Sloveniji je kljub že tako nizki ravni zaupanja v politični sistem, izvršni oblast in mednarodne organizacije, zaupanje še bolj padlo v času krize (Papaioannou 2013).

Raziskave v Evropi kažejo generalizirano zaupanje kot dokaj stabilen pojem v času krize (Papaioannou 2013), Uslaner pa v ZDA odkrije upad zaupanja, ki ga pripiše predvsem povečani neenakosti v tem času (Uslaner 2010). Potrebno je omeniti, da je trend upadanja generaliziranega zaupanja v ZDA možno opazovati že več desetletij, tako da zdajšnji upad v zaupanju ne moremo pripisati zgolj posledicam ekonomske krize.

Upad družbenega zaupanja v času ekonomske krize bi torej lahko pripisali povečani polarizaciji in neenakosti v tem času. Zaradi te imajo nadalje posamezniki v času krize občutek, da se slabi položaj nižjih razredov, medtem ko višji razred cveti in ne občuti posledic krize ter težav s katerimi se mora zaradi nje spopadati preprost človek. S takšnim upadom zaupanja pa se družba še bolj polarizira in postaja bolj konfliktna, kar se pozna predvsem na političnem področju v nezmožnosti doseganja kompromisov in slabši produktivnosti, ki bi bili nujno potrebni za razrešitev krize in morda tudi zvišanje družbenega zaupanja (Uslaner 2010).

6 Empirična raziskava

6.1 Podatki

V empiričnem delu raziskave sem preučevala povezavo med družbenim položajem in generaliziranim zaupanjem s pomočjo SPSS programa. Uporabljala sem podatke raziskav SJM: Evropska družboslovna raziskava 2002 in SJM: Evropska družboslovna raziskava 2010. Gre za raziskavo European Social Survey (ESS), ki od svojih začetkov leta 2001 vključuje več kot 30 evropskih držav in v kateri že od vsega začetka sodeluje tudi Univerza v Ljubljani (European Social Survey). Raziskovanje v sklopu raziskave ESS ima naslednje cilje: "...nadzirati in interpretirati spreminjajoče se družbene vrednote in vedenje v Evropi ter raziskati, kako so povezane s spremembami v evropskih inštitucijah. Drugi cilj je združiti izboljšano napredno metodologijo anketnega raziskovanja v posameznih evropskih državah. Tretji cilj je razviti serijo evropskih družboslovnih kazalcev, vključno z vedenjskimi kazalci" (Kurdija in drugi 2011).

Podatki za raziskavo SJM: Evropska družboslovna raziskava iz leta 2002 in 2010 so bili zbrani pod okriljem Centra za raziskovanje javnega mnenja in množičnih komunikacij v Ljubljani in spadajo v serijo raziskav Slovensko javno mnenje: Evropska družboslovna raziskava. Do podatkov obeh raziskav lahko dostopamo prek Arhiva družboslovnih podatkov in spletne strani European Social Survey.

Prva raziskava, katere pridobljene podatke uporabljam v tej nalogi je SJM 2002/2: Evropska družboslovna anketa 2002. Ta je se je izvajala na terenu med 17. oktobrom in 20. novembrom 2002. Enota raziskovanja je posameznik, podatki pa so se zbrali na populaciji oseb starejših od 15 let, ki so stalno prebivale v Republiki Sloveniji. Vzorec je bil slučajni, saj je imela vsaka oseba iz populacije enako verjetnost za vključitev v raziskavo, kot vzorčni okvir pa je bil uporabljen Centralni register prebivalcev Slovenije. Iz raziskave so bili izključeni institucionalizirani prebivalci in drugi, ki v času raziskave niso živeli na svojem stalnem naslovu (Toš in drugi 2002). Anketiranih je bilo 1519 posameznikov.

Druga uporabljena raziskava je SJM 2010: Evropska družboslovna raziskava. Podatki za to raziskavo so bili zbrani med 20. oktobrom 2010 in 31. januarjem 2011 na območju Republike Slovenije. Enota raziskovanja je bil tudi tu posameznik, v raziskovano populacijo so bili

vključeni vsi posamezniki v Sloveniji nad 15 let ne glede na njihovo narodnost, državljanstvo, pravni status ali jezik, z izjemo institucionaliziranih prebivalcev in drugih, ki niso živeli na svojem stalnem naslovu, ki so bili izključeni iz raziskave. Vzorec je bil ponovno slučajen in ustvarjen na podlagi Centralnega registra prebivalcev Slovenije kot vzorčnega okvira (Kurdija in drugi 2011). Anketiranih je bilo 1403 posameznikov.

6.2 Raziskovalna vprašanja in hipoteze

V nalogi sem si zastavila tri raziskovalna vprašanja. Najprej me je zanimalo ali je v obdobju med letoma 2002 in 2010 prišlo do sprememb v strukturi družbenih razredov in ravni družbenega zaupanja. Nato sem se spraševala o obstoju povezave med družbenim razredom in generaliziranim zaupanjem, bolj specifično, ali generalizirano zaupanje narašča od nižjega k srednjemu in višjemu razredu. Nadalje pa me je zanimalo še, ali je v obdobju med letoma 2002 in 2010 prišlo do spremembe v povezanosti med obema spremenljivkama.

Glede na zastavljena vprašanja sem oblikovala naslednje tri hipoteze:

H1: V obdobju 2002-2010 je prišlo do sprememb v strukturi družbenih razredov in moči generaliziranega zaupanja v Sloveniji.

H1a: Pričakujem, da je v preučevanem obdobju je prišlo do povečanja nižjega razreda in zmanjšanja višjega in srednjega razreda.

H1b: Pričakujem, da se je generalizirano zaupanje v preučevanem obdobju zmanjšalo.

V obdobju 2002-2010 je prišlo do pojava velike ekonomske krize, največje po svetovni krizi leta 1929. Kot posledico krize pričakujem spremembo v družbeni strukturi v smeri zmanjševanja srednjega in višjega razreda ter povečevanja nižjega razreda, kar bi posledično vplivalo tudi na zmanjševanje zaupanja.

H2: Družbeni položaj vpliva na generalizirano zaupanje: najmanj zaupajo ljudje iz nižjega sloja, najbolj pa iz višjega.

Pri posameznikih iz nižjega družbenega razreda so interakcije z goljufom lahko bolj pogubne, saj imajo manj resursov in se težje zaščitijo pred nevarnostmi zlorabljenega zaupanja, zato

sklepam, da bodo izkazovali nižjo mero generaliziranega zaupanja kot pripadniki višjega razreda.

H3: Razmerje med družbenim položajem in generaliziranim zaupanjem se ne spreminja skozi čas.

Pričakujem, da se razmerje med obema spremenljivkama ne bo pretirano spremenilo v izbranem obdobju. Zaradi večjih družbenih virov in okolja, ki blaži posledice izrabljenega zaupanja, pričakujem, da bo višji razred obakrat izkazoval najvišje ravni zaupanja. Ker se posameznikovo (ne)zaupljivo vedenje skozi interakcije s sebi podobnimi tudi samopotrjuje, pričakujem nespremenjeno razmerje med spremenljivkama. Po mojih pričakovanjih, se posamezniki iz višjega razreda (ki naj bi bolj zaupali) družijo bolj s posamezniki, ki ravno tako pripadajo višjemu razredu, kar njihovo raven zaupanja le še krepi. Tudi v primeru nenadne slabše ekonomske situacije posameznika iz višjega razreda (ki bi lahko botrovala upadu generaliziranega zaupanja) menim, da bi se še vedno bolj družil z ljudmi, s katerimi je že prej ustvaril družbene vezi (torej s pripadniki višjega razreda, ki naj bi bolj zaupali), in ohranjal svojo raven družbenega zaupanja. Nasprotno, se posamezniki iz nižjega razreda ravno tako družijo s pripadniki istega razreda, ki pa izražajo nižje zaupanje, s čimer se njihova nizka raven zaupanja samoizpolnjuje. Poleg tega menim, da je kriza v omenjenem obdobju prizadela vse sloje in pričakujem nižje ravni zaupanja v vseh družbenih razredih. Večje spremembe v razmerju med družbenim položajem in generaliziranim zaupanjem bi pričakovala, če bi v omenjenem obdobju prišlo do ukrepov, ki bi specifično depriviligirali ali preferirali en družbeni razred, kar bi lahko privedlo do večjega upada ali porasta v zaupanju tega razreda.

6.3 Spremembe v strukturi družbenih razredov in moči generaliziranega zaupanja v Sloveniji

6.3.1 Družbeni razred

Kot že omenjeno, bom družbeni razred merila po EGP metodi. Avtorji Leiulfsrud, Bison in Jensberg v svojem delu predstavljajo načine, kako iz podatkov, dobljenih z European Social Survey, oblikovati družbene razrede na več načinov, med drugim tudi glede na EGP razrede. Omenjeni članek vsebuje že spisani program za SPSS, ki glede na podatke ESS-a oblikuje omenjenih 11 družbenih razredov. Program je osnovan na delu Harryja Ganzebooma in

uporablja odgovore na 5 vprašanj (ki jih vključuje raziskava ESS) na podlagi katerih ljudi razporeja v družbene razrede.

Za raziskavo leta 2002 (Toš in drugi 2002) se EGP družbeni razredi oblikujejo glede na naslednja vprašanja in odgovore (izpuščena je možnost odgovora 'ne vem'):

- **F12:** Ali pri svoji poglavitni zaposlitvi...
 - delate/ ste delali za koga drugega
 - ste (bili) samozaposleni
 - delate v družinskem podjetju
- **F13:** Koliko ljudi zaposlujete (če sploh)? (odgovor je število)
- **F16:** Ali pri svojem delu tudi nadzorujete delo drugih zaposlenih, oziroma ste zanj odgovorni?
 - da
 - ne
- **F17:** Koliko podrejenih imate (ste imeli) pri svojem delu? (odgovor je število)
- **F18:** Koliko si lahko (ste si lahko) sami organizirate delo?
 - v veliki meri
 - v določeni meri
 - le malo
 - sploh ne

Za raziskavo leta 2010 (Kurdija in drugi 2011) se EGP družbeni razredi oblikujejo glede na naslednja vprašanja in odgovore (izpuščena je možnost odgovora 'ne vem'):

- **F21:** Ali pri svoji poglavitni zaposlitvi...
 - delate/ ste delali za koga drugega
 - ste (bili) samozaposleni
 - delate v družinskem podjetju
- **F22:** Koliko ljudi zaposlujete/ ste zaposlovali (če sploh)? (odgovor je število)
- **F25:** Ali pri svojem delu tudi nadzorujete (ste nadzorovali) delo drugih zaposlenih oz. ste (bili) zanj odgovorni?
 - da
 - ne
- **F26:** Koliko podrejenih imate (ste imeli) pri svojem delu? (odgovor je število)

Ker v raziskavi leta 2010 ni bilo vključeno vprašanje, ki bi direktno odgovarjalo vprašanju o samoorganizaciji dela iz leta 2002 (vprašanje F18), sem iz podatkov izbrala podobno vprašanje in ga vključila v program za oblikovanje razredov. To vprašanje je bilo:

- **F27:** Prebral vam bom nekaj stvari v zvezi z vašim delom, zaposlitvijo. Prosim, ocenite, koliko vam vaši predpostavljeni pri delu dopuščajo (so dopuščali), da se sami odločate, kako si boste organizirali delo čez dan?
 - Odgovori na lestvici od 0 (sploh nimam/ nisem imel vpliva na to) do 10 (v celoti vplivam/ sem vplival na to).

To vprašanje sem rekodirala na način, da so odgovori sovpadali z odgovori na podobno vprašanje iz leta 2002. Odgovore sem združevala na sledeč način: odgovori 0 (nima vpliva) je postal odgovor 'sploh ne' iz leta 2002, odgovori od 1 do vključno 5 so postali 'le malo', odgovori 6 do vključno 9 'v določeni meri' in odgovor 10 je postal 'v veliki meri'. Novo, rekodirano spremenljivko z le štirimi možnimi dogovori (in možnostjo ne vem) sem vstavila v omenjen program za računanje razredov, kjer sem z njo nadomestila spremenljivko, ki je bila oblikovana na podlagi vprašanja F18 iz leta 2002.

Na podlagi omenjenih spremenljivk sem dobila za vsako leto frekvenčno porazdelitev in odstotke med družbenimi razredi, ki jih lahko opazujemo v Tabeli 6.1.

Tabela 6.1: Frekvenčna porazdelitev veljavnih odstotkov družbenih razredov v Sloveniji po metodi EGP glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403)

		2002	2010
EGP razred		Veljavni odstotek	Veljavni odstotek
I	Storitveni razred I	14,5	15,7
II	Storitveni razred II	18,8	20,2
IIIa	Višji rutinski nefizični delavci	9,3	8,6
IIIb	Nižji rutinski nefizični delavci	6,4	6,9
IVa	Samozaposleni z zaposlenimi	4,9	4,4
IVb	Samozaposleni brez zaposlenih	2,7	2,4
IVc	Samozaposleni kmetje ipd.	2,0	0,9
V	Nadzorniki fizičnih delavcev/ nižji tehniki	6,8	4,8
VI	Kvalificirani delavci	14,7	12,9
VIIa	Nekvalificirani delavci	18,0	22,4
VIIb	Kmetijski delavci	1,7	0,8
Skupaj		100	100

Omeniti je potrebno, da je tako leta 2002 kot 2010 nekaj enot analize, ki jih na podlagi njihovih odgovorov ni bilo mogoče uvrstiti v 11 družbenih razredov. V letu 2002 je takšnih enot 244, leta 2010 pa 241.

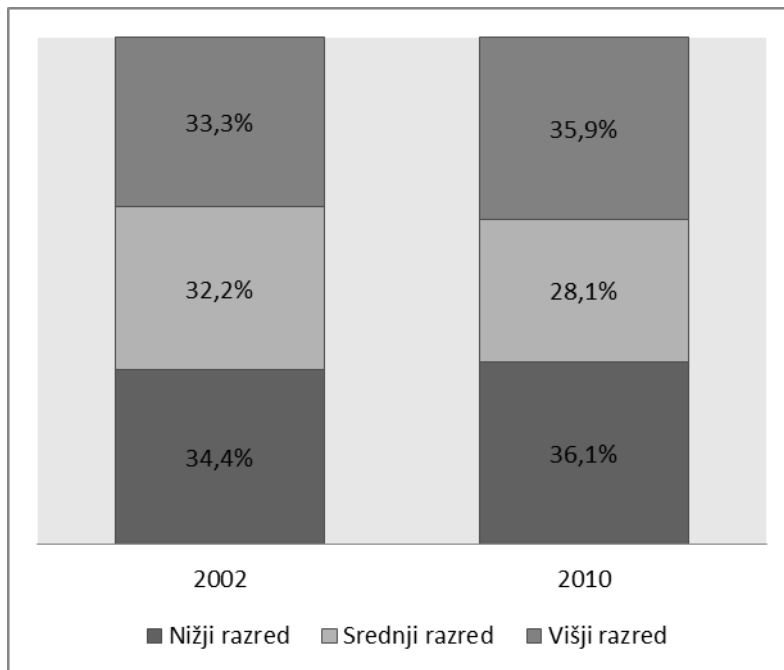
Za potrebe moje naloge sem dobljenih 11 družbenih razredov brez manjkajočih enot rekodirala v 3 razrede na način, ki je predstavljen v Tabeli 2.2. Tako sem za leto 2002 in 2010 dobila visoki, srednji in nižji razred. Odstotni deleži populacije, ki pripadajo specifičnemu družbenemu razredu so za obe leti predstavljeni v Tabeli 6.2.

Tabela 6.2: Frekvenčna porazdelitev veljavnih odstotkov treh družbenih razredov v Sloveniji glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403)

	2002	2010
Družbeni razred	Veljavni odstotek	Veljavni odstotek
Višji razred	33,3	35,9
Srednji razred	32,2	28,1
Nižji razred	34,4	36,1
Skupaj	100	100

V tabeli vidimo, da je v obeh letih porazdelitev med posamičnimi razredi dokaj enakomerna. Leta 2002 so vsi trije razredi skoraj enako številčno zastopani, medtem ko leta 2010 prihaja do manjših razlik, saj je srednji razred manj zastopan kot preostala dva. To kaže na upad srednjega razreda v Sloveniji med letoma 2002 in 2010 in na polarizacijo družbe, saj se višata višji in nižji razred, upada pa srednji. Jasen je namreč upad v predstavnihstvu srednjega razreda (z 32,2% na 28,1%), medtem ko sta se višji in nižji razred rahlo povečala, vsak za približno 2% (nižji razred se je povečal za 1,7%, višji razred pa za kar 2,6%). Kljub temu, da ne gre za drastično spremembo v strukturi slovenske stratifikacije, je sprememba vseeno pomembna, saj se družbene spremembe odražajo v majhnih premikih. Težko pa je dokazati, ali je opažena polarizacija direktna posledica ekonomske krize, ali gre le za nadaljevanje trenda povečevanja družbene neenakosti skozi daljše obdobje. Za bolj podrobno preučitev tega, bi bila potrebna vključitev večih časovnih točk pred krizo. Grafično predstavitev sprememb v družbeni strukturi v Sloveniji med letoma 2002 in 2010 lahko vidimo v Sliki 6.1.

Slika 6.1: Grafični prikaz družbenih razredov v Sloveniji glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403)



Na podlagi predstavljenih podatkov vidimo, da je v obdobju družbene krize prišlo do večje polarizacije družbe, s čimer se moje predvidevanje o zmanjšanem višjem in srednjem sloju ni izkazalo za pravilno. Hipotezo H1a lahko torej zavrnem.

6.3.2 Generalizirano zaupanje

Za indikator generaliziranega zaupanja sem uporabljala vprašanje A8, ki je popolnoma enako v obeh uporabljenih raziskavah, tako leta 2002 kot 2010. Gre za sledeče vprašanje:

- **A8:** Če govorimo na splošno, ali bi rekli, da večini ljudi lahko zaupamo, ali menite, da je treba biti z ljudmi zelo previden? Izberite ustrezno vrednost na lestvici od 0 do 10, pri čemer 0 pomeni, da je treba biti z ljudmi zelo previden, 10 pa, da večini ljudi lahko zaupamo.
 - Odgovori na lestvici od 0 (treba je biti zelo previden) do 10 (večini ljudi lahko zaupamo).

Za potrebe moje raziskave sem se predvsem zaradi preglednosti in boljše ponazoritve odločila odgovore od 0 do 10 združiti v 3 skupine. Nastale so sledeče skupine:

- nizka raven zaupanja (odgovori od 0 do vključno 3) postane vrednost 1,
- srednja raven zaupanja (odgovori od 4 do vključno 6) postane vrednost 2; in

- visoka raven zaupanja (odgovori od 7 do vključno 10) postane vrednost 3.

Po združitvi sem dobila novo spremenljivko, katere veljavnih odgovorov na vprašanje leta 2002 je bilo 1510, leta 2010 pa 1397. Frekvenčno porazdelitev nove spremenljivke za leti 2002 in 2010 lahko opazujemo v Tabeli 6.3. V isti tabeli je vključena tudi povprečna vrednost zaupanja v obeh letih, izračunana glede na originalne odgovore v obliki lestvice od 0 do 10.

Tabela 6.3: Frekvenčna porazdelitev veljavnih odstotkov generaliziranega zaupanja in povprečne vrednosti družbenega zaupanja v Sloveniji glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403)

		2002	2010
		Veljavni odstotek	Veljavni odstotek
Zaupanje	Nizka raven zaupanja	43,6	45,5
	Srednja raven zaupanja	38,7	37,6
	Visoka raven zaupanja	17,7	17,0
	Skupaj	100	100
☒ družbenega zaupanja		3,98	3,94

Iz tabele je razvidno, da največ Slovencev izkazuje nizko raven zaupanja (43,6 % leta 2002 in 45,5% leta 2010). Dokaj zastopana je tudi skupina s srednji ravno zaupanja, medtem ko v obeh primerih visoko raven zaupanja izkazuje le dobra šestina ljudi (17,7% leta 2002 in 17% leta 2010).

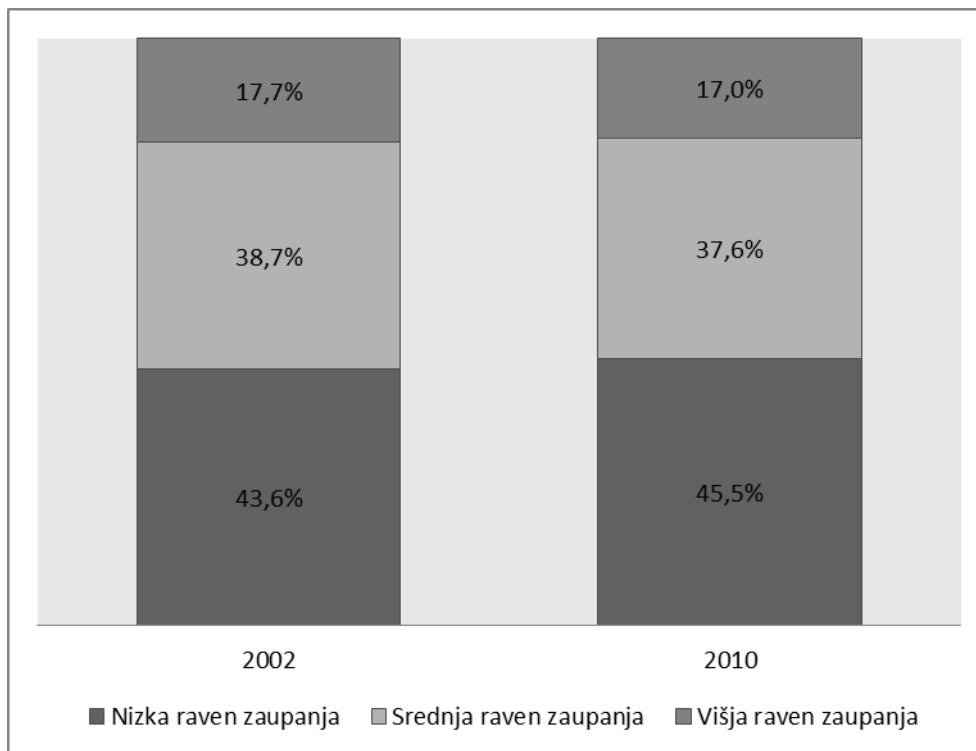
Večina raziskav, ki sem jih zasledila, je generalizirano zaupanje merila na podoben način. Kljub temu je potrebno poudariti, da obstajajo pomisleki glede primernosti omenjenega vprašanja za merjenje družbenega zaupanja. Vprašanje namreč meri deklarirano zaupanje in ne nujno tudi dejanskega zaupanja, ki ga posameznik izraža. Poleg tega obstajajo ugotovitve, ki izražajo, da odgovor na to vprašanje pove več o tem, kako zaupanja vreden je respondent, kot pa koliko le-ta dejansko zaupa (Glaeser in drugi 1999).

Na podlagi zgornjih analiz lahko glede hipoteze H1b, ki je predvidevala upad generaliziranega zaupanja v času krize, sklenem naslednje:

Družbeno zaupanje se med letoma 2002 in 2010 ni pretirano spremenilo, oziroma so ravni presenetljivo podobne na podatkih iz obeh let. V letu 2002 in 2010 se skoraj polovica anketiranih Slovencev (43,6% in 45,5%) izkažejo za manj zaupljive, ko pride do interakcije z

neznanci, visoko raven zaupanja pa jih izraža slabih 20% (17,7% in 17%). Kot že omenjeno, se podatki v izbranem časovnem razmiku ne razlikujejo veliko in vztrajajo na enakih ravneh, kljub obdobju gospodarskih in političnih pretresov. To me je predvsem v luči ekonomske krize, ki poteka od leta 2008 dalje, presenetilo, saj sem pričakovala, da bi recesija in druge ekonomske, politične in družbene negotovosti v tem obdobju lahko šibile družbeno zaupanje. Kljub temu je generalizirano zaupanje v Sloveniji sicer nizko, a stabilno, kar se sklada tudi z ugotovitvami drugih evropskih raziskav (za primer glej Papaioannou 2013). Slika 6.2 grafično prikazuje še spremembe (oziroma pomanjkanje le-teh) v generaliziranem zaupanju v obdobju med 2002 in 2010. S tem hipotezo H1b ovržem.

Slika 6.2: Grafični prikaz ravni generaliziranega zaupanja v Sloveniji glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403)



Na podlagi ugotovitev glede družbenih razredov in družbenega zaupanja lahko zaključim, da je v obdobju med letoma 2002 in 2010 sicer prišlo do manjših a pomembnih sprememb v strukturi slovenskih družbenih razredov, a do njih ni prišlo v primeru generaliziranega zaupanja. S tem lahko svojo prvo hipotezo H1 zavrnem.

6.4 Vpliv družbenega položaja na generalizirano zaupanje v Sloveniji

Poglejmo si še povezavo med izbranimi spremenljivkama. Tabela 6.4 predstavlja kontingenčni tabeli in analizi povezanosti med družbenim razredom in generaliziranim zaupanjem za leti 2002 in 2010.

Tabela 6.4: Povezanost med družbenim razredom in družbenim zaupanjem v Sloveniji glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403)

		2002			2010		
		Družbeni razred			Družbeni razred		
		Nižji razred	Srednji razred	Višji razred	Nižji razred	Srednji razred	Višji razred
Zaupanje	Nizka raven zaupanja	54,7%	44,9%	34,5%	53,2%	43,8%	37,7%
	Srednja raven zaupanja	34,5%	35,8%	43,0%	34,8%	38,9%	38,5%
	Visoka raven zaupanja	10,8%	19,4%	22,5%	12,0%	17,3%	23,8%
	Skupaj	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Statistike		$\chi^2 = 42,238$, DF= 4, sig < ,00005 Cr.'s V = 0,129, sig < ,00005 C = 0,180, sig < ,00005 Pearsonov r = 0,177, sig < ,00005			$\chi^2 = 28,771$, DF= 4, sig < ,00005 Cr.'s V = 0,112, sig < ,00005 C = 0,156, sig < ,00005 Pearsonov r = 0,156, sig < ,00005		

Iz zgornje tabele lahko vidimo, da linearna povezava med družbenim razredom in družbenim zaupanjem na uporabljenih podatkih tudi dejansko obstaja, a je zelo šibka.

Vrednosti hi kvadrata ob stopnji značilnosti, ki je manjša od 0.00005, nakazujeta povezanost spremenljivk tako leta 2002, kot tudi 2010. Ostale statistike (šibko) povezavo potrjujejo, vendar je povezava med spremenljivkama močnejša leta 2002. Pearsonov koeficient ima v obeh primerih pozitiven predznak, kar nakazuje, da se z višjim družbenim razredom viša tudi vrednost generaliziranega zaupanja. Iz tabele je razvidno, da v skupini z nizko ravnijo zaupanja vodi nižji razred, ki hkrati tudi najmanjkrat izraža visoko raven zaupanja. Skupina z visoko ravnjo zaupanja je v obeh časovnih točkah najmanjša, največja pa je ta z nizko stopnjo. Visoko raven zaupanja torej najbolj izkazuje višji razred, medtem ko v skupini z nizko ravnjo zaupanja prevladuje nižji razred. Tako nižji, kot srednji razred sta najbolj zastopana v skupini z nizko stopnjo zaupanja, medtem ko v višjem razredu za las prevladuje srednja raven zaupanja. S tem potrjujem svojo drugo hipotezo o povezanost družbenega položaja in generaliziranega zaupanja. Podatki namreč kažejo na šibko povezavo, ki pa je vseeno

statistično značilna in na podlagi katere vidimo, da v Sloveniji zaupanje raste od nižjega preko srednjega do višjega razreda.

6.5 Stabilnost razmerja med družbenim položajem in generaliziranim zaupanjem v Sloveniji

Ob pregledu Tabele 6.4 lahko opazujemo razmerje med obema spremenljivkama. Statistika hi-kvadrat je namreč leta 2010 nekoliko nižja v vrednosti, kot leta 2002, kar pomeni, da je povezanost med družbenim razredom in generaliziranim zaupanjem šibkejša leta 2010. Ob podrobem pogledu na spremembe v zaupanju skozi čas tako lahko opazimo rahle spremembe v stopnji izraženega družbenega zaupanja znotraj družbenih razredov. Za boljšo predstavitev sprememb generaliziranega zaupanja znotraj družbenih razredov si pogledjmo Tabelo 6.5, ki predstavi te spremembe.

Tabela 6.5: Sprememba povezave med družbenim razredom in družbenim zaupanjem v Sloveniji glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403)

		Nižji družbeni razred		Srednji družbeni razred		Višji družbeni razred	
		2002	2010	2002	2010	2002	2010
Zaupanje	Nizka raven zaupanja	54,7%	53,2%	44,9%	43,8%	34,5%	37,7%
	Srednja raven zaupanja	34,5%	34,8%	35,8%	38,9%	43,0%	38,5%
	Visoka raven zaupanja	10,8%	12,0%	19,4%	17,3%	22,5%	23,8%
	Skupaj	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Iz tabele vidimo, da nižji sloj izkazuje rahlo višjo mero zaupanja leta 2010 kot leta 2002, saj izkazana visoka raven zaupanja poskoči za dober odstotek, medtem ko se skupina z izkazano nizko ravnjo zaupanja zmanjša za 1,5 %. V srednjem razredu največjo spremembo doživi skupina z izraženo srednjo ravnjo zaupanja, ki se je v letu 2010 povečala tako na račun skupine z nizko ravnjo zaupanja, kot tudi tiste z visoko. V višjem družbenem razredu se v izbranem obdobju povečata tako skupina z izraženo nizko ravnjo zaupanja (ki se poveča za kar 3,2 % med letoma 2002 in 2010), kot tudi skupina z visoko ravnjo zaupanja (ki se poveča za 1,3 %), na račun česar se zmanjša skupina z izraženo srednjo ravnjo zaupanja. Za boljšo predstavilo o spremembi ravni zaupanja znotraj družbenih razredov skozi čas si pogledjmo še Tabelo 6.6. Ta predstavlja povprečne vrednosti odgovorov na vprašanje o generaliziranem zaupanju (pred rekodiranjem, torej v vrednostih od 0 do 10) znotraj družbenih razredov v obeh časovnih točkah.

Tabela 6.6: Povprečne vrednosti družbenega zaupanja glede na družbeni razred med letoma 2002 in 2010 glede na podatke SJM 2002/2 (n = 1519) in SJM 2010 (n = 1403)

		\bar{x} družbenega zaupanja	
		2002	2010
Družbeni razred	Višji razred	4,47	4,50
	Srednji razred	4,01	3,96
	Nižji razred	3,27	3,45
	Skupna \bar{x} zaupanja	3,91	3,97

Iz zgornje tabele vidimo razmerje med obema spremenljivkama skozi čas. Razberemo lahko, da je to razmerje dokaj stabilno, saj se povprečne vrednosti družbenega zaupanja znotraj posamičnih družbenih razredov komajda spreminjajo v obeh letih. Največja opazna in pomembna sprememba je porast generaliziranega zaupanja v nižjem razredu, medtem ko so spremembe v preostalih dveh razredih skoraj neopazne. V Tabeli 6.6 vidimo tudi, da v višjem razredu skozi čas skorajda ni prišlo do sprememb v ravni zaupanja, medtem ko nam Tabela 6.5 kaže subtilne premike v porastu tako skupine z visokim kot nizkim zaupanjem v tem razredu. To lahko pripišemo dejstvu, da je povprečje sumarna mera, ki zazna predvsem večje pozitivne ali negativne spremembe, medtem ko je v primeru višjega razreda dejansko prišlo do sprememb v obe smeri. Predvsem Tabela 6.6, pa tudi Tabela 6.5, pa opozarjata na porast družbenega zaupanja nižjega razreda. Dejstvo, da je porast bolj očiten v Tabeli 6.6 in manj v Tabeli 6.5 lahko verjetno pripišemo temu, da je prišlo do zgolj majhnih sprememb v ravni zaupanja (na primer s 2 na 3 ali s 4 na 5), ki jih povprečna vrednost zazna, manj opazne pa so v primeru združevanja ravni zaupanja v tri razrede, ki imajo bolj širok razpon. Porast zaupanja v nižjem razredu je verjetno tudi razlog za manjšo povezavo med spremenljivkama leta 2010, kot leta 2002 (povezavo smo izračunali s statistiko hi-kvadrat v Tabeli 6.4). V Tabeli 6.6 lahko opazujemo tudi povprečno vrednost zaupanja v obeh izbranih letih, ki je dokaj stabilna. Povprečji se rahlo razlikujeta od tistih iz Tabele 6.3 ker je v Tabeli 6.6 vključenih manj posameznih primerov, saj nekaterih ni bilo možno uvrstiti v izbrane družbene razrede in so bili zato iz te analize izključeni.

Glede na podatke lahko zaključim, da je razmerje med družbenim razredom in generaliziranim zaupanjem sicer dokaj stabilno skozi čas, vendar se šibi, ne smemo pa spregledati niti pomembne spremembe v obliki višjega zaupanja nižjega sloja v letu 2010. Kot sem omenila v teoretičnem delu naloge, naj bi bil dohodek pozitivno povezan z ravno generaliziranega zaupanja, zato sem odgovor na vprašanje zakaj takšen poskok v zaupanju

nižjega razreda iskala v tej smeri. Ta poskok bi morda lahko pripisali takratnemu dokaj očitnemu zvišanju minimalne plače, ki se je zgodila ravno leta 2010, pred zbiranjem podatkov za uporabljeno raziskavo. Minimalna plača je tako januarja in februarja 2010 znašala 597,43 evra, od marca do decembra pa 734,15 evra (DURS 2013). Uporabljena raziskava se je na terenu opravljala od oktobra dalje, kar je morda zaznalo vpliv dohodka na družbeno zaupanje pri posameznikih, ki se jih je ta prememba najbolj dotaknila, torej na te iz nižjega družbenega razreda.

S temi ugotovitvami, sem svojo zadnjo hipotezo zavrnila, saj je v času krize prišlo do šibkejše povezave med izbranimi spremenljivkama, predvsem zaradi večjega zaupanja nižjega razreda.

7 Sklep

V nalogi sem se ukvarjala z vprašanjem povezave med družbenim razredom in generaliziranim zaupanjem in njenim spreminjanjem med letoma 2002 in 2010 v Sloveniji. Družbeni razred sem uporabljala kot ekonomski pojem, ki se tiče predvsem posameznih značilnosti posameznikove zaposlitve. Za razčlenitev posameznih družbenih razredov sem se posluževala EGP sheme in slovensko družbo razdelila na tri glavne razrede, na podlagi katerih sem preučevala njihovo povezanost z družbenim zaupanjem. Z empiričnim raziskovanjem v okviru dveh raziskav Slovenskega javnega mnenja sem prišla do ugotovitve, da ob pregledu obeh izbranih spremenljivk skozi čas ne opazimo pretiranih razlik med letoma 2002 in 2010. Ravni družbenega zaupanja so obe leti skoraj identične, kar kaže na to, da je generalizirano zaupanje dokaj stabilen družbeni pojem, medtem ko so pri družbenem razredu opazne majhne razlike. Te se kažejo predvsem v par odstotkih večjem višjem in nižjem razredu, ki sta se povečala na račun srednjega razreda, ki se je zmanjšal. Zaradi političnih, gospodarskih in drugih družbenih pretresov, ki jih je Slovenija doživela v preučevanem časovnem razmiku je presenetljivo, da se je najbolj povečal višji razred, nato pa šele nižji.

Naknadno sem dokazala povezavo med obema spremenljivkama, ki je sicer šibka, a signifikantna. Nižji razred dejansko izkazuje nižje ravni družbenega zaupanja, s čimer sem potrdila svojo drugo hipotezo. Srednji in višji razred izkazujeta višje ravni zaupanja, ki pa je na splošno v Sloveniji vseeno dokaj nizka, saj visoko raven zaupanja izkazuje manj kot 20%

Slovencev, medtem ko skoraj polovica meni, da je treba biti z ljudmi previden in tako izraža nizko stopnjo zaupanja. Povezava med družbenim razredom in generaliziranim zaupanjem obstaja tako leta 2002, kot 2010. Ta povezava se skozi čas rahlo spreminja in izgublja na moči, kar pripisujem predvsem porastu generaliziranega zaupanja v nižjem sloju. S tem je moja zadnja hipoteza zavrnjena.

Naloga kaže svojo relevantnost v ilustraciji subtilnih vplivov, ki jih pušča ekonomska in družbena kriza. Kljub rahli spremembi v družbeni strukturi Slovenije, se raven generaliziranega zaupanja ni spremenila, kar je presenetljivo, a dokazuje stabilnost tega pojma. Zanimivo bi bilo preučiti še posledice, ki jih je ekonomska kriza pustila na drugih oblikah zaupanja, kot so osebno zaupanje in zaupanje v družbene, ekonomske in politične institucije. V primeru nadaljnjega raziskovanja te teme, menim da bi bilo potrebno neenakost definirati bolj z družbenega in manj z ekonomskega vidika. Medtem, ko ekonomski vidik upošteva zgolj ekonomske indikatorje, kot je poklic, bi bolj široka definicija družbenega položaja lahko zajela širšo dinamiko v gibanju neenakosti in posledično tudi bolje razkrila razmerje z generaliziranim zaupanjem. Vzor za takšen bolj poglobljen vpogled v družbeni položaj bi lahko iskala v delu Savagea in drugih, ki so povzemajoč Perra Bourdieua družbeni razred definirali v okviru tako ekonomskega, kot tudi socialnega in kulturnega kapitala (Savage in drugi 2013).

8 Literatura

1. Ahn, T. K. In Justin Esarey. 2008. A Dynamic Model of Generalized Social Trust. *Journal of Theoretical Politics* 20 (151): 151–180.
2. Alesina, Alberto in Eliana La Ferrara. 2002. Who trusts others? *Journal of Public Economics* (85): 207–234.
3. Arhiv družboslovnih podatkov. Dostopno prek: <http://www.adp.fdv.uni-lj.si/> (7. julij 2013).
4. Beachy, Ben. 2012. *A Financial Crisis Manual: Causes, Consequences, and Lessons of the Financial Crisis*. Dostopno prek: <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/12-06BeachyFinancialCrisis.pdf> (25. avgust 2013).
5. Delhey, Jan in Kenneth Newton. 2003. Who Trusts? The Origins of Social Trust in Seven Nations. *European Societies* 5 (2): 93–137.
6. Delhey, Jan in Kenneth Newton. 2005. Predicting Cross-National Levels of Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism? *European Sociological Review* 21 (4): 311–327.
7. DURS. 2013. *Minimalna plača po mesecih*. Dostopno prek: http://www.durs.gov.si/si/aktualno/minimalna_in_zajamcena_placa/minimalna_placa_po_mesecih/ (2. september 2013).
8. Eurofound. 2011. *The social impact of the crisis*. Dostopno prek: <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2011/68/en/1/EF1168EN.pdf> (25. avgust 2013).
9. European Commission. 2009. *Economic Crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. Dostopno prek: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15887_en.pdf (25. avgust 2013).

10. *European Social Survey*. Dostopno prek: <http://www.europeansocialsurvey.org> (7. julij 2013).
11. *Finančni slovar*. Dostopno prek: <http://www.financnislovar.com/index.html> (26. avgust 2013).
12. Freitag, Markus. 2003. Social Capita in (Dis)Similar Democracies: The Development of Generalized Trust in Japan and Switzerland. *Omparative Political Studies* 36 (936): 936–966.
13. Gambetta, Diego. 2000a. Can We Trust Trust? V *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, ur. Diego Gambetta, 213–237. University of Oxford. Dostopno prek: http://www.loa.istc.cnr.it/mostro/files/gambetta-conclusion_on_trust.pdf (25. april 2013).
14. Glaeser, Edward L., David I. Laibson, Jose A. Scheinkman in Christine L. Soutter. 2000. Measuring Trust. *The Quarterly Journal of Economics* 115 (3): 811–846.
15. Goldthorpe, John G. 2000. *On Sociology : Numbers, Narratives, and the Integration of Research and Theory*. Oxford: Oxford University Press.
16. Hamamura, Takeshi. 2012. Social Class Predicts Generalized Trust But Only in Wealthy Societies. *Journal of Cross-Cultural Psychology* 43 (498): 498–510.
17. Haralambos, Michael in Martin Holborn. 2001. *Sociologija: Teme in pogledi*. Ljubljana: DZS.
18. Hart, Keith. 2000. Kinship, Contract, and Trust: The Economic Organization of Migrants in an African City Slum. V *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, ur. Diego Gambetta, 176–193. University of Oxford. Dostopno prek: <http://thememorybank.co.uk/papers/kinship-contract-and-trust/>.
19. Inglehart, Ronald. 1999. Trust, well-being and democracy. V *Democracy and Trust*, ur. Mark E. Warren, 88–120. Cambridge: Cambridge University Press.

20. Knowles, James C., Ernesto M. Pernia in Mary Racelis. 1999. Social Consequences of the Financial Crisis in Asia. *Economic Staff Paper* (60). Dostopno prek: http://www.unicef.org/socialpolicy/files/social_consequences_of_the_financial_crisis_in_asia.pdf (25. avgust 2013).
21. Kurdija, Slavko, Brina Malnar, Samo Uhan, Mitja Hafner Fink in Janez Štebe. 2011. *Slovensko javno mnenje 2010: Evropska družboslovna raziskava*. Datoteka podatkov. Univerza v Ljubljani, Center za raziskovanje javnega mnenja in množičnih komunikacij. Ljubljana: Arhiv družboslovnih podatkov. Dostopno prek: <http://www.adp.fdv.uni-lj.si/opisi/sjm10/> (10. marec 2013).
22. Leiulfstrud, Håkon, Ivano Bison in Heidi Jensberg. 2005. *Social Class in Erope: European Social Survey 2002/3*. Dostopno prek: http://ess.nsd.uib.no/ess/doc/ess1_social_class.pdf (5. maj 2013).
23. Luhmann, Niklas. 2000. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives. V *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, ur. Diego Gambetta 94–107. University of Oxford. Dostopno prek: http://sieci.pjwstk.edu.pl/media/bibl/%5BLuhmann%5D_%5BFamiliarity%20Confidence%5D_%5BTrust%5D_%5B1988%5D.pdf.
24. Macionis, John J. in Ken Plummer. 2012. *Sociology: A global introduction*. New York: Pearson.
25. Misztal, Barbara A. 1998. *Trust in modern societies: the search for the bases of social order*. Oxford: Polity Press.
26. Papaioannou, Elias. 2013. *Trust(ing) in Europe? How increased social capital can contribute to economic development*. Dostopno prek: http://thinkingeurope.eu/sites/default/files/publication-files/civic_capital_web.pdf (29. avgust 2013).
27. Savage, Mike, Fiona Devine, Niall Cunningham, Mark Taylor, Yaojun Li, Johs Hjellbrekke, Brigitte Le Roux, Sam Friedman in Andrew Miles. 2013. A New Model of

- Social Class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment. *Sociology* 47 (2): 219–250.
28. Scott, John. 2002. Social Class and Stratification in Late Modernity. *Acta Sociologica* 45 (1): 23–35.
29. Sztompka, Piotr. 1999. *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
30. Toš, Niko, Brina Malnar, Mitja Hafner-Fink, Janez Štebe, Samo Uhan, Slavko Kurdija, Sergio Švara, Rebeka Bešter Falle, Živa Filej, Matej Kovačič in Ivana Kecman. 2002. *Slovensko javno mnenje 2002/2: Evropska družboslovna raziskava*. Datoteka podatkov. Univerza v Ljubljani, Center za raziskovanje javnega mnenja in množičnih komunikacij. Ljubljana: Arhiv družboslovnih podatkov. Dostopno prek: <http://www.adp.fdv.uni-lj.si/opisi/sjm022/> (10. marec 2013).
31. Uslaner, Eric M. 2002. *The Moral Foundations of Trust*. Dostopno prek: <http://www.bsos.umd.edu/gvpt/uslaner/uslanermoralfoundations.pdf>.
32. Uslaner, Eric M. 2010. Trust and the Economic Crisis of 2008. *Corporate Reputation Review* 13 (2): 110–123.
33. Uslaner, Eric M. In Richard S. Conley. 2003. Civic Engagement and Particularized Trust: The Ties That Bind People to Their Ethnic Communities. *American Politics Research* 31 (4): 331–360.
34. Vitt, Lois A. 2007. Class. V *The Blackwell encyclopedia of sociology*, ur. George Ritzes, 533–537. Malden: Blackwell Publishing.
35. Zak, Paul J. in Stephen Knack. 2001. Trust and Growth. *The Economic Journal* 111 (470): 295–321.