

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Simon Glavonjić

**Zaupanje v mednarodnih družboslovnih anketah kot
subjektivni kazalnik razvitosti družb**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2013

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Simon Glavonjić

Mentor: doc. Dr. Mitja Hafner Fink

**Zaupanje v mednarodnih družboslovnih anketah kot
subjektivni kazalnik razvitosti družb**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2013

Zahvala

*Zahvaljujem se mentorju doc. dr. Mitji Hafner Finku za pomoč in usmeritve pri pisanju
diplomske naloge.*

Zaupanje v mednarodnih družboslovnih anketah kot subjektivni kazalnik razvitosti družb

Mnenja in vrednote štejejo. Ne le da predstavljajo temelje delovanja posameznika, v širšem kontekstu izoblikujejo tudi družbena pravila in lastnosti posamezne družbe, ki lahko skozi čas privedejo do znatnejšega razvoja družbe. Slednjega zato ni primerno meriti le z objektivnimi kazalniki, temveč je potreben globlji vpogled v družbo in kot mero vzeti njeno poglavitno enoto – človeka. V želji po umestitvi subjektivnega indikatorja razvitosti v kontekst objektivnih kazalnikov, na stopnji držav primerjam izraženo mero generaliziranega zaupanja kot enega izmed (poglavitnih) gradnikov socialnega kapitala ter objektivno mero razvitosti. S pomočjo idej vplivnih avtorjev na tem področju v pričujočem diplomskem delu najprej poskušam razviti teorijo o povezanosti med splošnim zaupanjem v ljudi ter objektivno izmerljivimi indikatorji razvitosti, obenem pa predstavim še dejavnike, ki bi lahko vplivali na takšno povezanost. Teoretičnemu delu sledi še empirični, v katerem s pomočjo podatkov dveh mednarodnih družboslovnih anket teorijo podkrepim z analizo povezanosti med generaliziranim zaupanjem na ravni (evropskih) držav ter dvema objektivnima kazalcema razvoja v več časovnih točkah in obdobjih.

Ključne besede: zaupanje, socialni kapital, mednarodne družboslovne ankete, meddržavna primerjava, razvitost.

Trust in international social surveys as a subjective indicator of development of societies

Opinions and values matter. Not only do they serve as the cornerstone for actions on individual level, they also forge society's rules and characteristics, which can in time lead to substantial development of a society. Measuring this development is therefore not suitable to be characterised solely by objective indicators, as it requires a deeper insight into a society's vital part – the individual. In effort to place subjective indicator of development into the context of objective one, I am comparing expressed generalized trust, one of the most significant measures of social capital, and objectively measured figure of development. Following the work and ideas of influential authors in this field, I first try to develop a theory on the relationship between general trust in people and objectively measurable indicators of development, while introducing the factors that may influence this relationship. Lastly, I tested the strenght of theory with empirics based on the data, which has been collected by two international social survey programmes and aggregated on a country level, so that comparisons between (european) countries in different time points and time periods were be possible.

Key words: trust, social capital, international social surveys, cross-national comparison, development.

KAZALO

1	UVOD	7
2	ZAUPANJE KOT SOCIOLOŠKI POJEM	9
2.1	KAJ JE ZAUPANJE	9
2.2	SOCIALNI KAPITAL	10
2.2.1	Teorija kapitala	11
2.2.2	Teorija socialnega kapitala	12
2.2.3	Zaupanje kot osnovna mera socialnega kapitala	14
3	OD OBJEKTIVNIH K SUBJEKTIVNIM KAZALCEM RAZVOJA	17
3.1	ZAUPANJE IN GOSPODARSKI RAZVOJ	19
3.2	DEJAVNIKI ZAUPANJA	21
3.3	SMER VPLIVA	23
3.4	MEDNARODNE DRUŽBOSLOVNE RAZISKAVE	24
3.5	PRIMERNOST MERSKEGA INŠTRUMENTA	25
4	EMPIRIČNI DEL	26
4.1	ANALIZA PODATKOV IZ EUROPEAN VALUES STUDY (1990–2008).....	27
4.1.1	Objektivni kazalniki	27
4.1.2	Subjektivni kazalniki	32
4.1.3	Analiza povezanosti.....	36
4.2	ANALIZA PODATKOV IZ EUROPEAN SOCIAL SURVEY	39
4.2.1	Objektivni kazalniki	39
4.2.2	Večrazsežnostni subjektivni kazalnik.....	41
4.2.3	Analiza povezanosti.....	45
5	SKLEP	47
6	LITERATURA	50

SEZNAM TABEL

Tabela 4.1: BDP na prebivalca glede na PKM (v mednarodnih dolarjih).....	28
Tabela 4.2: Sprememba BDP na prebivalca glede na PKM (v %).....	29
Tabela 4.3: Vrednosti HDI po izbranih državah	31
Tabela 4.4: Delež (v %) prebivalcev države, ki v ljudi zaupa.....	33
Tabela 4.5: Sprememba deleža prebivalcev države, ki v ljudi zaupa (v %).....	35
Tabela 4.6: Korelacija med generaliziranim zaupanjem in objektivnima kazalnikoma razvoja	36
Tabela 4.7: Korelacija med spremembo zaupanja in spremembo objektivnih kazalnikov razvitosti....	38
Tabela 4.8: BDP na prebivalca glede na PKM (v mednarodnih dolarjih).....	39
Tabela 4.9: Sprememba BDP na prebivalca glede na PKM.....	40
Tabela 4.10: Spremenljivke, vključene v indeks generaliziranega zaupanja	41
Tabela 4.11: Zanesljivost sestavljenega merskega inštrumenta glede na izvedbo ankete in državo.....	42
Tabela 4.12: Srednje vrednosti sestavljenega indeksa generaliziranega zaupanja	43
Tabela 4.13: Sprememba vrednosti sestavljenega kazalnika recipročnosti.....	44
Tabela 4.14: Korelacija med indeksom zaupanja in BDP na prebivalca glede na PKM.....	45
Tabela 4.15: Povezanost med spremembo zaupanja in BDP-ja na prebivalca glede na PKM.....	46

SEZNAM SLIK

Slika 4.1: Zemljevid držav glede na odstotek zaupljivih ljudi v letih 1990 in 2008	33
Slika 4.2: Graf spremembe standardizirane vrednosti zaupanja med letoma 1990 in 2008.....	34
Slika 4.3: Graf povezave med generaliziranim zaupanjem in BDP leta 2008.....	37
Slika 4.4: Graf povezave med zaupanjem in HDI v letih 1990, 1999 in 2008.....	37
Slika 4.5: Graf dinamike deleža zaupljivih v povezavi z gospodarsko rastjo med 1990 in 2008	38
Slika 4.6: Zemljevid držav glede na indeks generaliziranega zaupanja v letih 1990 in 2008	43
Slika 4.7: Graf spremembe standardizirane vrednosti zaupanja med letoma 2002 in 2010.....	44
Slika 4.8: Graf povezave med indeksom generaliziranega zaupanja in BDP na prebivalca glede na PKM v letih 2002 in 2010	45
Slika 4.9: Graf povezave med indeksom generaliziranega zaupanja in BDP na prebivalca glede na PKM v letih 2002 in 2010	46

1 UVOD

Zadnjih nekaj let so bile novice o gospodarski stagnaciji in čedalje slabšem finančnem ter ekonomskem stanju evropskih držav stalnica ne le na naslovnica časopisov in v osrednjih informativnih oddajah, temveč tudi predmet vsakodnevnih pogovorov med državljani. Slabitev državne ekonomije vsekakor vpliva na življenja posameznikov, kar se lahko kaže v strahu pred izgubo službe, znižanjem plače ali pa višanjem cen, saj to pripomore k nižjemu življenjskemu standardu. Vendar pa posledice na ljudi niso nujno le ekonomske in finančne narave, ki jih lahko na primer merimo s potrošnjo, prostimi delovnimi mesti ali odstotkom delovno aktivnih prebivalcev in tako dalje, temveč se čedalje bolj pojavljajo tudi vprašanja vključenosti in zaupanja v politiko ter politični sistem, kot tudi v primernost ekonomskega ali socialnega modela, ki vlada v državi. V povezavi s slednjima prihajajo na površje pobude, ki stavijo na razvoj idej o večji solidarnosti, splošnemu zaupanju v ljudi ter reformah pravnega in političnega sistema kot ga poznamo danes, saj je upanje in zaupanje v senci slabih izkušenj zbledelo. Tako v Sloveniji, kot tudi v številnih drugih državah, ki jih nedavna kriza ni obšla, se je to pokazalo s pozivi več tisoč glave množice k predrugačenju sedanjega političnega sistema in uveljavitvi takšnega, ki bi slonel na ideji neposredne demokracije, večji vključenosti ljudstva pri odločitvah, ki se jih tičejo, ter višji stopnji zaupanja, poštenja in solidarnosti. To morda kaže na usmeritev k postmaterialističnim vrednotam, katere so značilne za družbeno in ekonomsko razvite države. Vrednote imajo namreč velik pojasnjevalni potencial, saj so lahko tako odraz večjih sprememb v družbah, kot tudi njeno gonilo ali usmerjevalnik (Schwartz 2007, 169).

Je to torej znak, da tudi pri nas prihajajo v ospredje postmaterialistične vrednote? Ronald Inglehart in Christian Welzel razlagata razlike v osnovnih vrednotah med državami glede na dve medkulturni dimenziji. Prva dihotomna dimenzija deli države glede na pomen religije v družbi, kjer tradicionalne družbe bolj vrednotijo tradicijo, družinske vezi ter nacionalno pripadnost, na drugi strani pa zavračajo ideje o ločitvi, splavu in samomoru. Drugi pol predstavljajo sekularne oziroma racionalne družbe, ki vrednotijo ravno nasprotno. Preskok iz tradicionalne v sekularno-racionalno družbo se zgodi zlasti v procesu industrializacije, medtem ko se kasneje, s pojavom družbe znanja, zgodi ponoven premik. Tokrat gre za dimenzijo, ki deli set vrednot na preživetvene in vrednote samoizražanja, pod katere pa spada tudi zaupanje (Inglehart in Welzel 2007, 71). V grobem gre pri tej dimenziji za premik iz materialne varnosti k vrednotenju blaginje, enakosti, tolerance in podobnih vrednot, ki

nakazujejo na družbo, ki visoko vrednoti svobodo in pravičnost ter je politično angažirana, kar so sestavine, ki močno vplivajo na stanje demokracije (World Values Survey 2008). To razlikovanje med prevladujočimi vrednotami znotraj posameznih držav razlaga tudi razvitost in trende razvoja samih družb, saj predvidevamo, da družbeni razvoj poteka v smeri sekularizacije in večjega vrednotenja samoizražanja, kar je v nasprotju z opažanji iz razvijajočih držav, kjer prevladujejo vrednote tradicije in varnosti.

Tema je relevantna in aktualna, saj je za ocenjevanje socialnih, ekonomskih ali drugih politik subjektivno mnenje zelo pomembno. Objektivno izmerjeni kazalci uspešnosti so le mrtve številke na papirju, ki ne povedo dovolj o stanju v družbi, kar se še posebej pokaže pri gospodarskih, socialnih ali političnih pretresih, ko se zdi, da prihaja do poziva k razmisleku o spremembah v miselnosti in vrednotah, ki so do te točke veljale kot prioritete. Skupine posameznikov, ki se tako angažirajo, prikažejo, da ekonomska razvitost države ni dovolj, ampak je bolj smiselno govoriti o kakovosti življenja kot skupnem cilju. Cilj vsake družbe je namreč vzpostaviti karseda dober model, ki bo maksimiziral kakovost življenja, pri tem pa je ekonomsko rast potrebno razumeti kot sredstvo za doseg tega cilja (Hafner Fink in drugi 2011).

V prvem delu naloge sem definirala generalizirano zaupanje in ga postavila v okvir socialnega kapitala, kasneje pa predstavila še teoretsko izhodišče za smiselnost primerjave med zaupanjem in (ekonomsko) razvitostjo države. Poleg tega sem predstavila še lastnosti objektivnih in subjektivnih indikatorjev razvitosti ter dejavnike, ki bi lahko vplivali na povezanost med subjektivno izraženo mero zaupanja v ljudi ter objektivnim kazalcem razvitosti. Teoretičnemu delu sledi še empirični, pri katerem s pomočjo podatkov, zbranih v dveh mednarodnih družboslovnih raziskavah, teorijo utemeljujem še z analizo povezanosti med izraženim generaliziranim zaupanjem na ravni evropskih držav ter objektivnima kazalcema (socialnega in ekonomskega) razvoja v več časovnih točkah in obdobjih.

Cilj pričujočega dela je torej ugotoviti, ali obstaja povezanost med z mednarodnimi družboslovnimi anketami izmerjenim generaliziranim zaupanjem in objektivnimi kazalniki razvitosti, kot sta ekonomska razvitost na podlagi bruto družbenega proizvoda in indeksa človekovega razvoja.

2 ZAUPANJE KOT SOCIOLOŠKI POJEM

2.1 KAJ JE ZAUPANJE

Čeprav se morda sprva zdi pojem zaupanje dokaj enostaven in nekompleksen, se v znanstvenih razpravah še vedno ni poenotilo glede njegove definicije in pristopov k obravnavi, zaradi tega pa tudi ne obstaja splošna teorija zaupanja (Delhey in Newton 2005, 312). Eden izmed mnogih avtorjev, ki so se posvečali raziskovanju tega pojma je Sztompka, ki poda enostavno in precej splošno definicijo, da je zaupanje stava o mogočih dejanjih drugih v prihodnosti (Sztompka 1999, 25), kjer prepričanje in zavezanost igrata glavno vlogo. Nedvomno je tu potrebno poudariti, da stava predstavlja prepričanje v izid v prihodnosti, ki v primeru zaupanja pomeni ugoden ali željen rezultat za tistega, ki stavi. Diametralno nasprotje zaupanja, ki ga označujemo kot nezaupanje, pa po tej definiciji seveda pomeni, da je stava položena na neugoden rezultat, kateremu bi se z izražanjem nezaupanja radi izognili. Z izkazovanjem zaupanja torej pričakujemo prihodnost in se obnašamo, kot da je le-ta gotova (Luhmann v Sztompka 1999, 26).

Definicija, ki jo poda Sztompka, se sicer zdi ustrezna in zajame bistvo koncepta zaupanja, po drugi strani pa mislim, da je za bolj podrobno analizo zaupanja še vedno malce preveč ohlapna. V kolikor želimo razumeti zaupanje v socio-ekonomskem kontekstu, kar veleva moja naloga, se je potrebno nasloniti na podrobnejše definicije, kot je denimo ta, ki pravi, da je zaupanje prepričanje, da nam subjekt zaupanja ne bo namenoma ali zavestno povzročili škode, če se ji lahko izogne ter bo upošteval naše interese, če je to le mogoče (Delhey in Newton 2005, 311). Fukuyama v definicijo zaupanja vključi še prvine kulture, saj pravi, da je zaupanje *»pričakovanje, ki se pojavi v skupnosti z rednimi, poštenimi in kooperativnimi ravnanji, ki temelji na splošno sprejetih normah s strani članov te skupnosti«* (Fukuyama 1995, 26). Zaupanje je torej stranski produkt splošno sprejetih norm etičnega delovanja v družbi (Fukuyama 1999, 55). Zaupanje je tudi, kot ga opredeljuje Fukuyama, pripravljenost tvegati (v družbenem ali tudi ekonomskem kontekstu), saj posameznik občuti samozavest, ker predvideva, da se bo okolica odzvala v skladu z njegovimi pričakovanji in bo tako tudi delovala – torej z dejanji, ki bodo kazala na medsebojno pomoč in podporo, ali pa vsaj na način, ki ne bo škodil nobenemu izmed udeležencev interakcije (Bullen in Onyx 2002, 45).

Če je izkazano zaupanje pričakovanje ugodnih rezultatov v prihodnosti, pa je nezaupanje bolj kompleksna strategija delovanja, saj je pri sprejemanju tveganih odločitev v luči nezaupanja vedno prisotna previdnost pred (ne)gotovim izidom, kar rezultira v sankcijah, ki služijo kot varnostni mehanizem za preprečevanje nastanka morebitne škode pri posamezniku. Zaupanje je lahko tudi precej delikaten operativni proces, saj preveliko mero zaupanja¹ pogosto vidimo kot naivno, nezaželeno in škodljivo², hkrati pa na slaba izkustva reagira občutljivo, kar lahko privede tudi do radikalnih sprememb v odnosih in vzpostavljenih sistemih zaupanja. To je zlasti pomembno zato, ker se na drugi strani nezaupanje obnaša drugače. Stanje nezaupanja je resda moč omiliti ali spremeniti v zaupanje, vendar pa so spremembe postopnejše in ne tako nenadne, kar pa ne pomeni, da je posledica takšnih sprememb v stopnji zaupanja v tem primeru šibkejša (Luhmann 1995, 128). Kar poglavitno vpliva na zaupanje, je po mnenju Misztalove trajanje in stabilnost odnosov, kjer daljša in stabilnejša razmerja spodbujajo zaupanje (Misztal v Volf 2005, 83), medtem ko ga posamezni akterji v čedalje pogostejših kratkotrajnih in spreminjajočih se odnosih sodobne družbe izrabljajo v lastno korist (Wolfe v Volf 2005, 83).

2.2 SOCIALNI KAPITAL

Posebno mesto v socioloških razpravah zadnjih par desetletij zavzema pojem socialni kapital, ki se ga nemalokrat zlorablja ali pa je postavljen preširoko, s čimer mu pripisujejo lastnosti in učinke, ki so pravzaprav navidezni (Grootaert in van Bastelaer 2002, 5; Erikson in Lin 2008, 1), ali pa jih sploh ni. Težava se pojavi zlasti zaradi šibke definicije, saj obstaja veliko pogledov na socialni kapital, predvsem na to, kako ga lahko merimo oziroma kateri so njegovi sestavni deli ter kakšne posledice ima na posameznika ali družbeno skupino. Vseeno pa večina avtorjev deli mnenje, da je socialni kapital sredstvo, ki je vpleteno v družbene odnose in strukture ter je lahko mobilizirano, ko posameznik ali skupnost želi povečati možnost za uspeh v določeni nameri. Predstavlja vlaganje v družbene odnose skozi katere oseba pridobi dostop do sredstev, ki jih sama ne poseduje (Lin 2001).

¹ Bolj primeren izraz bi lahko bil »slepo zaupanje« (Luhmann 1995, 128).

² Tu ne morem mimo (tradicionalnih) družb, kjer družina predstavlja najpomembnejšo vrednoto v družbi ali skupnosti. Luhmann (1995) v prispevku namreč ne opredeljuje jasno, na koga se podeljeno zaupanje nanaša – razbrati je mogoče, da govori o splošnem zaupanju v neznance, vendar pa je pri takšnih trditvah po mojem mnenju potrebno biti bolj specifičen, saj se (tu se strinjam s Fukuyamo (1995 in 1999)) zaupanje v različnih družbah, glede na sprejeti set vrednot in norm, razlikuje – izkazana mera zaupanja v družinske člane se najpogosteje bistveno razlikuje od denimo splošnega zaupanja v neznance ali institucije.

2.2.1 Teorija kapitala

V kolikor torej želimo razumeti pojem, ki se v zadnjem času v socioloških razpravah zelo pogosto uporablja, se je potrebno seznaniti s konceptom kapitala. Lin (2001, 3) definira kapital kot »*investicijo v sredstva s pričakovanimi povračili na trgu*«, kar pomeni, da je kapital skupek sredstev, katera so zbrana in ohranjena v želji po dobičku. Temelje pojmu kapital je sicer postavil že Marx s svojim preučevanjem nastanka kapitala pri družbenem odnosu med kapitalisti in delavci v procesu produkcije in potrošnje. Tako je Marx videl kapital kot presežek sredstev, kateri nastane z ustvarjanjem blaga in njegovo menjavo, ki ustvari nadaljni profit (Marx v Lin 2001, 4).

Marxova klasična zasnova pojma kapital, ki temelji na razredni delitvi in postavlja kapitalistove presežene vrednosti, ustvarjene z (blagovno) menjavo v ospredje, je dala povod raziskovanju tega področja. Šele v 60-ih letih prejšnjega stoletja so se avtorji začeli zavedati, da je kvaliteta delovne sile poglobitni razlog za gospodarski razvoj (Grootaert in van Bastelaer 2002, 1), ki posledično ustvarja nov kapital oziroma ga povečuje. Tako se je razvila teorija človeškega kapitala, ki pojmuje vso pridobljeno in uporabno znanje in spretnosti prebivalcev neke države kot del kapitala (Adam v Lin 2001, 8), katerega, za razliko od Marxove teorije, posedujejo delavci in ne več izključno buržuazija. Z deli avtorjev kot so Becker, Johnson in Shultz se je pojem človeškega kapitala oblikoval tako, da ga razumemo kot vložek v človeško spretnost ali znanje, ki lahko generira ekonomsko povračilo (Lin 2001, 8–9). S takim znanjem lahko delavec od delodajalca zahteva višjo postavko, saj delavec v delo ne vplaga le svojega časa in fizičnih sposobnosti, temveč nosi tako imenovano dodano vrednost, ki se kaže v poglobljenem znanju ali boljših specifičnih sposobnostih. Iz tega pridobi več osebnega (fizičnega) kapitala, ki pa ga lahko uporabi še za kaj drugega poleg sredstev za osnovno preživetje, kot denimo za nadaljnje izobraževanje ali pridobivanja spretnosti – na ta način se kapital torej lahko še povečuje in kopiči (Lin 2001, 12–13). Iz tega sledi, da lahko razvoj človeškega kapitala generira ekonomsko vrednost, ki omogoča delavcem, da postanejo kapitalisti (Johnson ter Schultz v Lin 2001, 11). Prav tako izobrazba vpliva na stopnjo kulturnega kapitala, ki ga Bourdieu definira kot vložek v rituale in rutine (Lin 2001, 14), vključuje pa tudi manire, okus in življenjski slog (Stankovič v Volf 2005, 37).

2.2.2 Teorija socialnega kapitala

Oris socialnega kapitala se je, prav tako kot človeškega, v 60-ih letih 20. stoletja pojavil s prispevkom Almonda in Verbe, ki sta s svojim primerjalnim delom političnih odnosov in demokracije v petih državah vzpostavila zanimanje za zaupanje med državljani in njihovo prostovoljno udeležbo v skupnosti, ter ti dve dimenziji označila za pomembna indikatorja stabilne demokracije (Dekker in Uslaner 2001, 1), splošno zaupanje v družbi pa videla kot nastavek politično relevantnega zaupanja in posledično tudi gonilo političnega zaupanja (Almond in Verba v Sztompka 1999, 14). Nadalje je idejo razvil Bourdieu, ki je definiral socialni kapital kot *»agregat dejanskih ali potencialnih sredstev, kateri je povezan z imetjem trajnega omrežja več ali manj institucionaliziranih razmerij medsebojnih poznanstev ali priznanj«* (Bourdieu v McLean in drugi 2002, 5). Prav tako je pojem skušal opredeliti tudi Coleman, ki pravi, da je socialni kapital vtkan v medčloveške odnose in predstavlja vezivno tkivo vsake družbe, saj omogoča zaupanje med ljudmi in ustvarja rutinizirane odnose (McLean in drugi 2002, 5–6), ter da so socialni kapital sredstva, stvarna ali potencialna, pridobljena iz medsebojnih odnosov (Lin 2001, 3). Zato smatra socialni kapital kot javno dobro, ki je stranski produkt drugih aktivnosti in je nepogrešljiv pri ustvarjanju drugih vrst kapitala (McLean in drugi 2002, 6). Socialnega kapitala pa Coleman ne omejuje zgolj na individualno raven, ampak ga razume kot nekaj, kar lahko kopičijo in izkoriščajo tudi korporacije v odnosih z drugimi korporacijami ali pa individualnimi subjekti – da torej obstaja tako vertikalna, kot tudi horizontalna dimenzija tega pojma. V tem duhu poda tudi precej široko definicijo, v kateri pravi, da je socialni kapital *»raznolikost subjektov, ki jim je skupno dvoje: vsi sestojijo iz neke vrste socialne strukture in vsi olajšajajo določene akcije akterjev znotraj strukture – najsibo zasebne ali poslovne narave«* (Coleman v Grootaert 2001, 11).

Za Putnama, zagotovo enega najbolj vplivnih in najbolj povzemanih avtorjev na področju socialnega kapitala, pomeni ta pojem izmerljivo število in pogostost človeških povezav ter vključenosti posamezne družbe v civilno skupnost (McLean in drugi 2002, 4–5). Očitno je torej, da za razliko od Colemana, Putnam razume socialni kapital na individualni ravni, posledično pa tudi kot horizontalno strukturo, ki lahko kot celota (denimo izoblikovane lige, neformalna združenja ali prostovoljstvo) nadalje vpliva na višje institucije. V knjigi *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* iz leta 1993, Putnam raziskuje civilne tradicije in vključevanje prebivalcev znotraj posamezne italijanske pokrajine v civilna združenja ter skuša to postaviti v okvir civilnega, političnega in ekonomskega napredka. Tu

avtor definira socialni kapital kot *»lastnosti družbenih organizacij, kot so zaupanje, norme in omrežja, ki lahko izboljšajo učinkovitost družbe tako, da olajšajo njena kolektivna dejanja«* (Putnam 1993, 167). Putnam pravi še, da je bistvo ideje socialnega kapitala to, da povečanje socialnih stikov vpliva na produktivnost posameznika in skupin. Socialni kapital se nanaša na *»povezave med posamezniki iz katerih se razvijejo socialna omrežja ter norme recipročnosti in zaupanja«* (McLean in drugi 2002, 4).

Vendar pa civilna družba oziroma participacija v civilnih zadevah ne pripomore k povečanju kapitala (Keefer in Knack 1997, 1284; McLean in drugi 2002, 8–10), saj lahko predpostavljamo, da je najosnovnejši pogoj, ki je potreben za medčloveško sodelovanje, osebna korist – v kolikor je seveda le-ta v nekih racionalnih okvirjih (Fukuyama 1995, 26; Kant v McLean in drugi 2002, 10). Enostavno povedano, vključevanje v formalna ali neformalna združenja, kjer posameznik prispeva za dobrobit skupnosti v kateri živi, ni nujno pogojena z boljšo kvaliteto življenja, saj lahko ta isti posameznik denimo oceni, da je participacija vložek, ki je večji od dobička in zato zanj neoptimalen, v skrajnem primeru pa lahko celo škodljiv. Morda se oseba raje zanaša na osebna poznanstva in človeške vire v njegovem socialnem omrežju (lahko so to sorodniki ali sosedje, nenazadnje pa tudi prijatelji), kar pa težko dovolj dobro izmerimo. Prav iz tega lahko izhajam, da vključevanje v civilne družbe in organizacije ni nujno pogoj za gospodarski razvoj. Bolj kot to se mi zdi pomembna mera generalnega zaupanja in stopnje recipročnosti, kar pomeni, da človek ljudem zaupa, je pripravljen za soljudi kaj storiti in od njih lahko pričakuje enako. Generalizirano zaupanje je namreč povezano z zaupanjem v politične inštitucije, ki so osnova za gospodarski in politični napredek (Almond in Verba v Sztompka 1999, 14; Johnston in Soroka 2001, 31), a hkrati je potrebno poudariti, da je smer povezave še vedno predmet razprave. Brehm in Rahn (v Johnston in Soroka 2001, 31) namreč pravita, da je zaupanje v vlado pri ameriških državljanih močno vpleteno v generalizirano zaupanje in ne obratno. Generalizirano zaupanje se mi zdi najbolj relevantni pokazatelj, da se posameznik lahko zanesa na ljudi in uporabi človeške vire, ki so mu na razpolago, v želi za doseganje osebnih ciljev ali koristi za skupnost. S stopnjo izmerjenega zaupanja in recipročnosti lahko ugotovimo, kakšen je potencial posameznika, da bi te priložnosti tudi izkoristil.

2.2.3 Zaupanje kot osnovna mera socialnega kapitala

Socialno zaupanje oziroma generalizirano zaupanje je torej tesno povezano s političnim zaupanjem, ki ga je preučeval Putnam. Malodane vsi avtorji, ki so preučevali socialni kapital in v tej temi prispevali, se strinjajo, da je zaupanje tisto najpomembnejše, kar oblikuje socialni kapital. Zaupanje med ljudmi je namreč posebjaj pomembna sestavina znotraj demokracij, ne le zato, ker izboljšuje kvaliteto civilne družbe, temveč tudi zato, ker predstavlja potreben temelj za državljansko pokorščino ter zavezo javnim institucijam in načelom za skupno dobro, torej več kot le za posameznikov dobrobit (Snyder 2002, 169). Temelj civilne družbe je, po mnenju McLeana, Schultza in Stegerja (2002, 3), naučiti se sodelovati eden z drugim, si zaupati in ustvariti skupno civilno zaupanje v sodržavljane.

Ena pomembnejših kritik, ki jo je prvi izpostavil Coleman (v Grootaert in van Bastelaer 2002, 2–3), leti na preučevano enoto socialnega kapitala v Putnamovih delih. Ta namreč pravi, da lahko socialni kapital merimo na mikro, mezo in makro ravni, vsaka izmed teh ravni pa omogoča posebno, sebi lastno interpretacijo socialnega kapitala in njegovo konceptualizacijo. Ena izmed težav, ki se lahko pojavi pri preučevanju vpliva socialnega kapitala na družbo kot celoto je, da blaginja ene skupine znotraj populacije, v tem primeru državljanov izbrane države, lahko negativno vpliva (ni pa nujno) na stanje blaginje drugih skupin ljudi. Poenostavljeno – večji socialni kapital lahko koristi eni skupini državljanov, medtem ko so zaradi tega na slabšem druge skupine (Knack 2002, 43). Civilni aspekt socialnega kapitala torej morda res ni najboljši pokazatelj njegovega vpliva na ekonomsko stanje v državi (oziroma obratno). Boljši indikator, ki meri povezavo z gospodarstvom, bi bil zaupanje v ljudi, vendar ne njegovo merjenje znotraj specifične skupine, ampak zaupanje naključno izbrane osebe v naključno izbranega človeka. Ta pojav Fukuyama opredeli kot »*družba visokega zaupanja*« (high-trust society) (Fukuyama 1995). Zavedam se, da je vpeljevanje tako enostranskega indikatorja socialnega kapitala tvegano, če ne že kritično, saj sta tudi Knack in Keefer v svoji študiji iz leta 1997 priznala, da izmerjena splošna stopnja zaupanja v ljudi ni dovolj, da bi jo lahko povezala z vplivom socialnega kapitala na ekonomsko rast (Makarovič 2003, 11). Kljub temu menim, da je za namen naloge, v kateri ugotavljam, kako lahko s pomočjo subjektivnega mnenja v družboslovnih anketah razlagamo razvoj države, taka generalizacija primerna. Nenazadnje je skupnost vselej bolj učinkovita v kolikor si »*deli sistem moralnih vrednot, ki ustvarja redna pričakovanja o normalnem in poštenem vedenju*« (Fukuyama 1995, 153).

Medtem, ko Putnam zagovarja vključevanje pojma civilna družba v kontekst socialnega kapitala, in v merjenje le-tega vključuje državljansko oziroma civilnodružbeno angažiranje, zlasti udeležbo v prostovoljnih organizacijah (Makarovič 2003, 10), se mi zdi način, ki ga zagovarja Fukuyama, bolj primeren. Čeprav Putnam daje velik poudarek na zaupanje in ga celo opredeli kot gonilno silo učinkovitih in reprezentativnih institucij ter posledično delujoče demokracije, pa Fukuyama generalno zaupanje razume kot socialni kapital in svoja raziskovanja temelji na preučevanju zaupanja kot edini meri socialnega kapitala, ki pojasnjuje razlike med družbami. Ravno tako kot na individualni ravni zaupamo zdravstvenemu osebu, da nas bo zdravilo, tako pomembno je tudi zaupanje na širši ravni. V primeru pomanjkanja zaupanja so na voljo pravni in ekonomski mehanizmi kot so pogodbe s finančnimi kaznimi, tožbami in podobno, ki omogočajo nekakšni varnostni pas, ko zaupanja primankuje. To je normalno, vendar pa so organizacije, ki temeljijo na zaupanju, bolj učinkovite, saj jih družijo skupni etnični in moralni kodeksi, kateri delujejo brez nepotrebnih varnostnih mehanizmov (Fukuyama 1995, 26). Po Fukuyami je torej temeljno, da člani skupnosti od drugih pričakujejo, da bodo delovali zanesljivo in pošteno, saj bodo s tem zaupali eden drugemu. Idejo podobno označita Bowles in Gintis (v Darlauf 2002, 460) s tem, ko pravita, da je socialni kapital zaupanje, skrb za bližnje ter pripravljenost, da posameznik živi po normah, ki se vzpostavijo v okolici in kaznuje tiste, ki ne, kar je pravzaprav zelo sorodno Colemanovi ideji »enforcable trust«. Slednji koncept predstavlja oblikovanje in učinkovito sankcioniranje norm, ki omogoča zaupanje na ravni posameznikov v neki določeni skupini. To se sprva zdi zelo priročno, saj predpostavlja, da je visoka mera zaupanja znotraj majhnih skupin pogojena z možnostjo močne socialne kontrole skupnosti, katera ima moč odklonske posameznike izločiti in jim odtegniti dostop do virov s katerimi skupina razpolaga (Portes v Volf 2005, 26). Vendar pa je takšna raven zaupanja (znotraj posamezne ali interesne skupine) dvorezen meč, ki lahko vodi do povečane neenakosti na vseh ravneh družbe, kar pa lahko posledično vodi k manjšemu generaliziranemu zaupanju.

Z visoko mero zaupanja bi potencialno lahko predvideli, da v državi ne obstajajo (opaznejša) medetnična ali socialna trenja, ksenofobija in druge vrste nestrpnosti. Ta lahko vodijo v nemire ali civilno nepokorščino, kar bi lahko rezultiralo v slabšem gospodarskem stanju tudi na ravni države. Nenazadnje bi visoka stopnja nezaupanja morda pripeljala do oviranja posameznih skupin v državi, nezmožnosti za sodelovanje in ustvarjanje splošnega konsenza med državljani ter segregacije državljanov glede na njihovo etnično pripadnost in socio-ekonomski položaj. Vse to bi negativno vplivalo na dojetje družbe kot razvite.

Socialno zaupanje je po mnenju Paldama »izdatna nagnjenost za sodelovanje«, ki prevlada nad sumničavostjo, da je egoistični partner v odnosu ne bi vrnil (v Meulemann 2008, 10). Pri takih odnosih lahko interakcijo motivira želja po recipročnosti, kar pomeni, da oseba pričakuje povrnjeno zaupanje s strani iste ali pa katerekoli druge naključne osebe, vendar pa to ni pogoj za zaupanje. V kolikor motiv za zaupanje v naključno osebo ne pogojuje osebno okoriščanje in se tak vzorec pojavlja pri veliko članih skupine (ali skupnosti) govorimo o klimi splošnega zaupanja v družbi (Meulemann 2008, 10).

Generalizirano zaupanje je priučeno skozi odnose znotraj družine, kjer je možnost razočaranja najmanjša (Uslaner v Meulemann 2008), a se krepi zunaj družinskega okolja, ko posameznik ocenjuje primernost zaupanja na podlagi preteklih izkušenj ali pa izkazano zaupanje drugih enostavno vrača. V nekem smislu je torej posameznikovo zaupanje v naključne ljudi izraz zaupanja, ki ga imajo drugi o njem, zato tukaj lahko govorimo ne le o osebni drži, temveč o indikatorju klime splošnega zaupanja v družbi (Meulemann 2008, 10–11). To je seveda tudi posledica določenih norm v družbi, ki so ena glavnih sestavin socialnega kapitala. Kot že rečeno je Fukuyama socialni kapital definiral kot set neformalnih vrednot ali norm, ki so skupne članom določene skupine in omogočajo kooperacijo znotraj skupine, kar pomeni, da se zaupanje med člani skupine razvije le, v kolikor član lahko pričakuje, da se bodo ostali vedli pošteno in zanesljivo. Zaupanje je kot »mazivo, ki omogoča bolj učinkovito delovanje skupine ali organizacije« (Fukuyama 1999, 16), medtem ko klima zaupanja pomaga članom skupnosti pri doseganju njihovih posameznih ali skupnih ciljev (Meulemann 2008, 11), kar sta glavna atributa socialnega kapitala.

Nenazadnje je potrebno dodati, da izražanje zaupanja v naključno osebo sama po sebi ni dobra mera socialnega kapitala, saj je pri doseganju posameznikovih ciljev pravzaprav težko določiti, kakšno vlogo ima takšno zaupanje³ v kolikor ni upoštevana pričakovana recipročnost. Prava vrednost splošnega zaupanja se torej pojavi šele ko pogledamo širšo sliko in razumemo posameznikovo socialno zaupanje kot prispevek k klimi zaupanja v skupini, ki je povezana z normami in pričakovanimi sankcijami.

³ Seveda je to potrebno vzeti z rezervo, saj sta oba ekstrema lahko interpretirana drugače.

3 OD OBJEKTIVNIH K SUBJEKTIVNIM KAZALCEM RAZVOJA

Osnova tako imenovanih »objektivnih družbenih kazalcev« je zbiranje podatkov na agregatni ravni, to se pravi na makro ravni, kar pa je nasprotje subjektivnih kazalcev, ki se osredotočajo na individualno raven in kot mersko enoto smatrajo posameznika. Med prve bi lahko umestili denimo stopnjo kriminala, odstotek ruralnega ali urbanega prebivalstva, starostno in izobrazbeno strukturo, stanje v zdravstvu in šolstvu ter podobne kazalnike, ki merijo življenjsko situacijo, medtem ko subjektivni indikatorji merijo predvsem mnenja, stališča in vrednote posameznikov, ki denimo prikazujejo zadovoljstvo z življenjem posameznika (Novak 1996, 8).

Potreba po zadovoljivem merjenju družbenega razvoja in spreminjajočih družbenih procesov je preusmerila pozornost iz precej enostranskega in enostavnega indikatorja družbenega bruto proizvoda, ki pravzaprav meri le ekonomsko uspešnost držav, čeprav je za mnoge dober izgovor za dejanski kazalnik socio-ekonomskega napredka in standarda življenja ko države primerjamo med seboj. Na podlagi tega so se sredi 60-ih let prejšnjega stoletja na novo začeli razvijati koncepti merjenja razvoja, ki so jih kasneje imenovali »družbeni kazalci« in so vključevali tudi na primer izobraževalne, varnostne, zaposlitvene, zdravstvene in politične dimenzije razvoja. S pomočjo teh kazalnikov se je pričel snovati sistem, ki bi bil združljiv z ekonomskim ter bi kot celovit inštrument služil kot podlaga za spremljanje učinkovitosti socialne politike (Novak 1996, 8).

Ali objektivni kazalci družbenega razvoja res pojasnjujejo subjektivna občutja in zadovoljstvo z življenjem je težko z zagotovostjo trditi, najsibo še tako privlačno in priročno. Schneider (v Novak 1996, 9) je namreč z raziskavo, v kateri je zajel petnajst ameriških mest, ugotovil, da med »fizično« kakovostjo življenja (torej z objektivnimi kazalci merjenimi življenjskimi pogoji) in »psihično« kakovostjo (zadovoljstvo s temi pogoji) ni statistično pomembne zveze. Na podlagi takšnih ugotovitev se je pojavila potreba po merjenju subjektivnih družbenih kazalcev, ki ne bi več temeljili na agregiranih podatkih, temveč bi v raziskavo zajela podatke na individualni ravni, kjer se od anketirancev pričakuje mnenje o svojih življenjskih pogojih na eni strani ter ocenah in ovrednotenju teh pogojev na drugi. S takimi kazalci se lahko enostavno ugotavljajo problemi, ki zaslužijo posebno pozornost in obravnavo, saj je oblikovanje takšnih kazalnikov prepuščeno raziskovalcem in ne različnim uradom in

institucijam, ki narekujejo metodologijo za merjenje objektivnih kazalcev družbenega razvoja (Novak 1996, 9–10).

Pomembno vprašanje in ena izmed glavnih pomankljivosti subjektivnih kazalnikov v primerjavi z objektivnimi so ovire, ki zadevajo zasebnost in ambivalentnost. Mnogi naj bi namreč s težavo odgovarjali na vprašanja o mnenju, željah ali zaznavah, saj ljudje pogosto ne razmišljajo o svojih odzivih. Vseeno pa je mnogo avtorjev (Andrews in Davis v Novak 1996) prišlo do spoznanja, da je odstotek zavrnitev anetiranja v celoti ali odgovor »ne vem« zelo majhen, prav tako pa je v nekaterih primerih vprašanj (subjektivna občutenja glede spremembe življenja na bolje) ugotovljena visoka stopnja stabilnosti, veljavnosti, nenazadnje pa tudi občutljivosti na spremembe (Novak 1996, 10–11). Oishi (2010, 46–52) pri merjenju mnenj, kot je subjektivna ocena zadovoljstva z življenjem, navaja druge, bolj kulturno specifične dejavnike, ki teoretično lahko vplivajo na odgovor posameznika pri vprašanju o sreči ali zadovoljstvu z življenjem. Eden izmed teh je skrb o predstavitvi sebe in svojih stališč, na podlagi česar med osebami iz daljnega vzhoda naj ne bi bilo zaželeno podati odgovora da si srečen, medtem ko je v zahodnem svetu, zlasti v ZDA, tak odgovor celo zaželeno izraziti. Drugo vprašanje, ki se pojavlja v povezavi s kulturno pogojenimi razlikami, je pristranskost pomnjenja. Razlike med posamezniki in skupinami bi bilo povsem mogoče pripisati povečani pozornosti dobrim ali slabim izkušnjam iz preteklosti pri eni skupini ljudi, medtem ko bi pri drugi skupini do drugačnih rezultatov prišli zgolj zato, ker vrednotijo tako pozitivne kot negativne dogodke enakovredno. Do razlik lahko pride tudi v izraženih mnenjih o zadovoljstvu ali sreči, ki so posledica sodbe v retrospektivi, ne pa občutja na vsakodnevni ravni. Prav tako je pristranskost možno opaziti tudi pri nagnjenosti k ovrednotenju nečesa kot pozitivnega, čeprav bi objektivno to lahko razlagali drugače. Različna uporaba standardov in referenčnih skupin kot pomoč pri ocenjevanju lastnega mnenja pa je še ena od skritih pasti, ki so kulturno pogojene in zato tudi pogosto spregledane pri interpretacijah končnih rezultatov (povzeto po Oishi 2010, 46–52).

3.1 ZAUPANJE IN GOSPODARSKI RAZVOJ

Osnovna enota ekonomske analize po mnenju Williamsona je ekonomska transakcija, kar označuje izmenjavo dobrin ali storitev po tehnoloških poteh (denimo izdelava končnih izdelkov iz surovin ali pa nakup izdelka z denarjem). Vsaka takšna transakcija vključuje stroške, zelo pomembni pa so stroški, ki nastanejo z zagotavljanjem spoštovanja sporazumov med udeležencema ekonomske izmenjave. Večja kot je negotovost na trgu, večja je tudi verjetnost, da bo (vsaj) ena od strani delovala nepošteno, posledično pa trg postane tudi manj zanesljiv, učinkovit in dobičkonosen (Williamson v Hamilton in Biggart 1988, S63). Tržni mehanizmi torej lahko delujejo uspešno le, če so podprti z ustrezno družbeno in institucionalno strukturo (Iglič 2012, 952).

Literatura na področju socialnega kapitala se predvsem osredotoča na zaupanje kot na merodajno komponento socialnega kapitala, saj so študije pokazale, da zaupanje in mreženje (ali bolje rečeno omrežja ali mrežne socialne strukture) nista nujno povezani (Keefer in Knack 1997, 1284; Uslaner v Bjørnskov 2007, 1; Neller 2008, 117), prav tako pa vključevanje v skupnosti ni povezano z gospodarskim razvojem. Sprva Knack in Keefer (1997), nato pa še Zak in Knack (2001) ter Beugelsdijk (2004) so ugotovili, da je zaupanje faktor, ki razlaga razlike v gospodarski rasti med državami, medtem ko je Uslaner zaupanje povezal s korupcijo in subjektivnim zadovoljstvom z življenjem (povzeto po Bjørnskov 2007, 1).

Na individualni in institucionalni ravni je zaupanje dobrina, ki na vsakdanje ekonomske transakcije vpliva blagodejno. Take transakcije so denimo vnaprejšnje plačevanje, zanašanje delodajalca na učinkovito opravljanje dela zaposlenega, brez da bi ga nadzoroval ter naložbene odločitve, ki se zanašajo na državna zagotovila in transparentnost poslovanja (povzeto po Keefer in Knack 1997, 1252). Prav tako pa visoka stopnja socialnega kapitala posamezniku omogoči lažje doseganje osebnih ciljev ter več družbene moči in ugleda. Na državni ravni socialni kapital prav tako omogoča koherentno družbo, ki deli sistem vrednot in strmi k čim višji državni blaginji, generalizirano zaupanje in norme pa tudi pomagajo pri odpravljanju oportunističnih vzgibov, ki nastanejo v kontekstu tveganj in negotovosti (Kaasa in Parts 2008, 146), saj družba, ki si deli norme obsoja in izobči tiste, ki so zaupanje izdali (Keefer in Knack 1997, 1254). Podobno pravi tudi Putnam (1993), ki v študiji pokaže, da regionalna uprava v bolj zaupljivih in civilnih družbah v severnih in centralnih italijanskih regijah predstavlja bolj učinkovite javne storitve kot tiste manj zaupljive regije na jugu

države, kar pomeni, da je višji izmerjeni socialni kapital povezan tudi z zaupanjem v vladne in pravne inštitucije. S slednjimi lahko družbe sicer kompenzirajo za pomanjkanje socialnega kapitala, ki je v resnici bolj učinkovit dejavnik uspešnosti organizacije, saj ni potrebe po odvisnosti od formalnih inštitucij, ki bi morala uveljavljavljati pogodbe (Fukuyama 1995, 26–28). Posledično je manj zapravljanja časa in denarja za urejanje nepotrebnih pogodb, posamezniki ne čutijo potrebe po dodatnem zavarovanju dogovorov, to pa nenazadnje vpliva tudi na inovativnost in razvoj podjetništva. Mladim podjetnikom na začetku svoje podjetne poti zato ni potrebno biti posebj sumničav do partnerjev, zaposlenih in dobaviteljev – manj je torej nepotrebnega raziskovanja in birokracije, kar daje čas za posvečanju inovacijam in novim produktom ali procesom (Keefer in Knack 1997, 1252–1253).

Lahko rečemo, da družbe z nizko stopnjo zaupanja torej plačujejo nekakšen davek, ki je prisoten pri malodane vsaki ekonomski aktivnosti, medtem ko je takšnega stroška družbe z večjo stopnjo zaupanja ne poznajo (Fukuyama 1995, 27–28). Fukuyama (1995) poveže še raven zaupanja z naravo gospodarstva določene države in posledično njene ekonomske razvitosti. Države kot so Kitajska, Francija in Italija označi kot tiste, v katerih prevladuje predvsem zaupanje znotraj družine napram generaliziranemu zaupanju, ki je bolj prisoten na Japonskem, v ZDA in v Nemčiji. V prvih državah Fukuyama opazi, da poglavitni del zasebnega sektorja sestavljajo manjša podjetja, ki imajo omejen dotok kapitala in so bolj nezaupljive do tujcev pri zaposlovanju, medtem ko v ZDA, Nemčiji in Japonskem recimo vladajo veliko večja podjetja. To samo po sebi morda ne pove dosti, čeprav pa bi lahko sklepal, da so večja podjetja bolj nagnjena k generiranju dobička in ne zgolj k njegovi akumulaciji – da so torej precej bolj izvozno naravnana in vpeta v procese globalizacije, kar pomeni da nastajajo multinacionalke, ki ponujajo svoje storitve ali izdelke zunaj meja, delo, ki ne zahteva posebj kvalificirane delavne sile pa selijo v države, kjer lahko še dodatno povišajo svoj dobiček. To se morda sliši trivialno in izvedeno na premajhnem številu držav, vendar Fukuyama (1995) doda še, da je to morda le posledica velikosti države in njenega BDP-ja, v isti sapi pa poda še primer manjših držav, ki bi jih lahko obravnavali skupaj z ZDA, Nemčijo in Japonsko. Te države imajo prav tako visok BDP in kopicu velikih podjetjih, ki so zelo konkurenčna na svetovnem trgu – to so Nizozemska, Švedska in Švica.

V individualnem kontekstu lahko govorimo o močnem vplivu socio-demografskih značilnosti na socialni kapital in generalizirano zaupanje, zlasti izobrazbe in dohodka, pri katerih obstaja očitna premo-sorazmerna povezava (Kaasa in Parts 2008, 146; Keefer in Knack 1997, 1284–

1286). Iz individualne lahko povezavo izobrazba-zaupanje preslikamo na državno raven, saj ima družba, kjer prevladuje terciarna dejavnost, torej dejavnost z visoko dodano vrednostjo, višji delež bolj izobraženih ljudi, kar očitno rezultira tudi v splošnem zaupanju. Na drugi strani pa so seveda države z nižjim BDP-jem na prebivalca, kjer prevladuje primarna ali sekundarna gospodarska dejavnost in v katerih je posledično moč pričakovati visok delež nižje izobraženih delavcev. V takih državah je zaradi nizkega splošnega zaupanja v ljudi tudi pričakovati, da bodo odločitve o zaposlitvi delavca temeljila bolj na osebnih in družinskih vezeh in poznanstvih, kompetence in izobrazba pa bodo zaradi nizkega zaupanja v naključno osebo igrala postransko vlogo (Keefer in Knack 1997, 1253–1254), kar bi na dolgi rok pomenilo, da izobrazba ne pripomore k posameznikovi uspešnosti, s tem pa pade tudi stopnja človeškega kapitala v državi in nasploh motivacija za izobraževanje. Izobrazba je nenazadnje povezana tako z zmanjševanjem revščine, poviševanjem produktivnosti, kot tudi s spodbujanjem razvoja države in družbe na večih področjih, posredno ali neposredno tudi na ekonomijo države.

3.2 DEJAVNIKI ZAUPANJA

Zaupanje na mikro ravni pripomore k bolj abstraktnemu zaupanju na makro ravni (Luhmann v Misztal 1996, 15), kar na primer pomeni, da vsaka pozitivna izkušnja z osebnim zdravnikom lahko postopoma poveča naše zaupanje⁴ v zdravstven sistem na širši ravni. Na drugi strani pa socio-demografske lastnosti lahko vplivajo na izraženo zaupanje posameznika. Zlasti pomembna dejavnika sta izobrazba in osebni dohodek. Nellerjeva (2008, 115–118) na podlagi rezultatov prvega kroga raziskave European Social Survey iz leta 2002 ugotovi, da bolj izobraženi, bolj zadovoljni z življenjem in pripadniki protestantske cerkve bolj zaupajo ljudem. Takšen je tudi rezultat, če se primerja generalizirano zaupanje ter zaupanje v sodni sistem, v policijo, v državni parlament, v politike ali pa članstvo v organizaciji. Z večjim zaupanjem v omenjene institucije in članstvom v organizacijah raste tudi opredelitev za na splošno zaupljivega do ljudi.

Ali izraženo zaupanje v ljudi res oblikujejo samo prepričanja na podlagi osebnih izkušenj in splošno sprejetih norm v neformalni skupnosti, ali pa gre le za posledico varnosti, ki jo posamezniku obljublja država in njene institucije? Te naj bi namreč zagotavljale uveljavljanje sankcij pri prekršitvi zaupanja. Na podlagi takšne premo sorazmerne korelacije bi lahko

⁴ Avtorica uporabi termin »confidence« in ne »trust«, vendar pa se oboje v slovenščini prevaja kot zaupanje, četudi obstajajo definirane razlike med obema pojmom (glej Misztal (1996) Sztompka (1999)).

sklepal, da so mere generaliziranega zaupanja, recipročnosti in solidarnosti lahko indikator učinkovitosti demokracije in sodnega sistema v neki državi, saj se zaupanje na višji ravni preslika na nižji nivo zaupanja⁵. Vendar pa se mi zdi, da bi obratno sorazmerna povezava pokazala boljši rezultat. Izraženo nizko zaupanje v ljudi ob visokem zaupanju v institucije bi namreč pomenilo, da pravni, politični ali socialni sistem deluje učinkovito, odklonskost v družbi pa je uspešno sankcionirana. Vseeno pa ne moremo sklepati tako hitro. Takšna enostavna in sprva logična razlaga bi držala, v kolikor bi delovanje institucij in posameznikov dojemali kot dve povsem različni in neodvisni stvari. Realnost pa je takšna, da smo ljudje z nastankom civilizacij prisiljeni v upoštevanje direktiv, ki prihajajo iz višjih inštac in se jih v večini tudi držimo, kar pomeni, da s svojim delovanjem ustrezamo normam, ki jih narekuje družba oziroma skupnost, najsibo formalna ali neformalna. Ravno zaradi tega lahko rast zaupanja v ljudi povezujemo z makro zaupanjem, pri čemer ugotovimo, da je določanje najbolj učinkovitega sistema sankcioniranja odklonskosti precej kompleksen.

Na ravni držav je Bjørnskov (2006) opazil močno povezavo med dohodkovno neenakostjo in splošnim zaupanjem v ljudi, saj je slednje nižje v državah z višjo neenakostjo, merjeno po dohodku. Prav tako je povezavo splošnega zaupanja in dohodkovne neenakosti povzela Nellerjeva, ki slednjo vidi celo kot glavno komponento ko gre za oblikovanje zaupanja. Čeprav trdi, da je težko določiti smer vpliva, je jasno, da eno brez drugega ne gre (Neller 2008, 126).

Poleg neenakosti mnogi avtorji vidijo religijo kot enega pomembnejših dejavnikov pri oblikovanju zaupanja (Bjørnskov 2006; Neller 2008), kjer največjo vlogo ne igra religija kot takšna, temeč cerkev, natančneje protestantska (Neller 2008, 126). V državah s protestantsko versko tradicijo lahko opazimo bolj zaupljive posameznike za razliko od držav, v katerih se večina vernih opredeljuje za rimokatolike, kjer v ljudi na splošno zaupajo manj. Verska tradicija družbe, zlasti protestantska, je skozi reprodukcijo znanja in splošno sprejetih norm služila kot podlaga za bolj zaupljivo družbo.

Kulturnopolitični šok, ki ga je doživela Slovenija na prehodu iz 80-ih v 90-a leta prejšnjega stoletja, je pustil posledice med drugim tudi v izraženi stopnji generaliziranega zaupanja. Vzrok za ta šok najbrž lahko pripišemo prepričanju o režimu v Sloveniji, ki naj bi ga ljudje

⁵ »Višji nivo« zaupanja predstavlja zaupanje v institucije, s katerim se ne soočamo vsakodnevno, medtem ko »nižji nivo« pomeni zaupanje v ljudi. Takšno zaupanje je bolj pogosto in se z njim srečujemo na dnevni bazi. Gre torej za vpliv iz vrha.

imeli za legitimnejšega kot v drugih postsocialističnih državah, prilagajanje novemu režimu pa je bilo za državljane neprijetno (Rus in Toš 2005, 106). Nenadno zmanjšanje vpliva države pri mnogih socialnih ali ekonomskih funkcijah v novih demokracijah srednje in vzhodne Evrope ter državah nekdanje Sovjetske zveze je namreč povzročila kolaps zaupanja, kar je prisililo ljudi, da so se pričeli zanašati na osebna omrežja in neformalna združenja (Grootaert 2001, 16). To pomeni, da so se ljudje ob padcu režima umaknili iz »uradne« ekonomije v od države bolj odmaknjeno »neuradno« gospodarstvo, ki je zadostilo večini osnovnim potrebam. Tako imenovano »neuradno« gospodarstvo vključuje tiste aktivnosti, kot so lastna pridelava hrane, popraviljanje hiš ter izmenjava uslug med prijatelji in se morda slišijo kot hobiji, vendar pa so v državah tranzicijske ekonomije predstavljale nujo. Rose v treh delih iz leta 1995 (v Grootaert 2001, 16) ponazori ta problem s primerom iz Ukrajine, kjer se je izkazalo, da kar tri od štirih gospodinjstev sodeluje pri s strani države nezabeleženih ekonomskih dejavnostih. Resen problem zaupanja in njegove preslikave iz mikro v makro raven pa Grootaert razloži tudi s primerom Rusije, kjer se kažejo močne družbene vezi in neformalna omrežja, zasnovana na podlagi zaupanja, ki pa so značilna za nižji sloj na eni ter elite na drugi strani. Rose opozori na težavo pomanjkanja srednjega razreda v ruski družbi⁶, najbolj pa se mu zdi zaskrbljujoča neobstoječa vez med socialnima razredoma, ki posledično zmanjšuje zaupanje nižjega sloja v civilno družbo, nezmožnost vzpostavitve povezav med posamezniki in institucijami na mikro in makro nivoju pa tudi negativno vplivajo na gospodarsko rast Rusije (Grootaert 2001, 16). Pomanjkanje demokratične tradicije in funkcionalno nedelujoča demokracija torej negativno vplivata na mero izraženega generaliziranega zaupanja (Volf 2005, 128–129).

3.3 SMER VPLIVA

Za avtorje, ki so raziskovali povezanost generaliziranega zaupanja z gospodarstvom države ali njene ekonomske dinamike se zdi, da so si redkokdaj enotni – mnogi so namreč trdili in dokazovali, da obstaja vpliv med zaupanjem in ekonomsko razvitostjo (BDP-jem) države. To, kar je bilo večkrat tudi dokazano (Knack in Zak 2001; Grootaert in van Bastelaer 2002), je Uslaner negiral na podlagi novih podatkov raziskave World Values Survey, ki je ciklu od sredine do konca 90-ih let prejšnjega stoletja vključila tudi države kot sta Indonezija in Vietnam. Ti sta se namreč izkazali za državi, v katerih so ljudje nasplošno bolj zaupljivi kot

⁶ Rose (v Grootaert 2001) jo imenuje »družba pečene ure«, kar označuje družbo z veliko pripadniki najnižjega in najvišjega sloja, medtem ko srednjega sloja praktično ni.

denimo v Franciji ali Grčiji, a imata azijski državi precej nižji BDP na prebivalca (Bjørnskov 2006, 12). Zaradi tega »ni pomembno, koliko bogata je država, temveč kako enakomerno je dohodek razpršen med njenimi prebivalci« (Uslaner v Bjørnskov 2006, 12). Vseeno pa obstaja cel kup teoretskih nejasnosti, ki ne dajejo jasnega odgovora na vprašanje odvisnosti. Tako recimo Luhmann (v Misztal 1996, 15) vidi mikro nivo zaupanja kot oblikovalca makro nivoja zaupanja, medtem ko Nellerjeva (2008, 115–118) pravi, da se zaupanje v institucije izraža v splošnem zaupanju v ljudi. Ravno tako ni povsem jasno, kaj je v odnosu zaupanje–gospodarstvo neodvisna in kaj odvisna spremenljivka, saj Knack in Keefer (1997, 1260) kot tudi Fukuyama (1995, 26) in drugi razumejo zaupanje kot neodvisno spremenljivko, ki ima vlogo pri gospodarski rasti in ne obratno. Izraženo generalizirano zaupanje v času ekonomske krize bi lahko dalo odgovor na to vprašanje.

3.4 MEDNARODNE DRUŽBOSLOVNE RAZISKAVE

Družboslovne ankete, ki so izvedene na ravni evropskih držav, kot sta European Value Study (v nadaljevanju EVS) in European Social Study (v nadaljevanju ESS), so za razliko od World Value Study (WVS), svetovne raziskave na podlagi analize standardiziranega anketnega vprašalnika, bolj primerni viri podatkov za raziskavo v moji nalogi. EVS kot tudi ESS uporabljata iz kulturno-zgodovinskega zornega kota bolj natančen nastavek, saj so meritve opravljene v državah v istem (ali napram ostalim državam na svetu zelo podobnem) zgodovinskem in kulturnem okviru, zaradi česar lahko hitreje in z večjo zanesljivostjo pridemo do sklepov in razpravljamo o možnih vzrokih za ugotovljene razlike. Interpretacije so torej lažje, saj nam je potek razvoja in socio-ekonomska situacija evropskih držav precej bližja in omogoča lažje sklepanje o razlikah med skupinami držav. Posploševanje na podlagi nekaj deset držav iz Evrope napram okoli 100 iz celega sveta je po drugi strani precej težje, kajti razlike so lahko zelo majhne, jih sploh ni ali pa je v analizi zajetih premalo držav z istim zgodovinskim ozadjem, da bi lahko posploševali (recimo le dve »novi demokraciji« v družbi držav severne in zahodne Evrope). V zameno za večjo pojasnjevalnost o razlikah med državami torej sprejmemo manjši nabor držav, pri katerih tvegamo, da bo prišlo do manjših ali morda celo nerelevantnih razlik⁷ (povzeto po Meulemann 2008, 32–33).

⁷ Kar po Meulemannovem mnenju niti ni slabo, kajti to nam da vedeti, da je vpliv skupne preteklosti in sedanosti precej močan, kar nakazuje na homogeno Evropo.

Da je mera zaupanja pri ljudeh res ena izmed pomembnejših vprašanj pri raziskovanju lahko razberemo že po tem, da se vprašanje o generaliziranemu zaupanju pojavlja že od samega začetka EVS-a (kot tudi WVS-a) leta 1980 in se skozi vse cikle tudi ponavlja. Isto mero oziroma vprašanje uporabi tudi ESS, kar nam omogoča, da lahko brez težav primerjamo podatke teh dveh anket v različnih časovnih točkah. Sčasoma so raziskovalci ugotovili, da merjenje mnenja glede zaupanja v ljudi z enim samim vprašanjem ni dovolj, zato so v ESS-ove standardizirane vprašalnike že v prvem valu iz leta 2002 vključili tudi kazalnike poštenosti in solidarnosti, čemur je v zadnjem ciklu iz leta 2008 sledila tudi raziskava EVS-a.

3.5 PRIMERNOST MERSKEGA INŠTRUMENTA

Stopnjo generaliziranega zaupanja verjetno najboljše meri vprašanje: »*Ali ljudem nasplošno lahko zaupamo, ali moraš biti previden*«, ki je v uporabi tako v anketah ESS, kot tudi v EVS in WVS, ki je podlaga za večino opravljenih raziskav na temo zaupanja. Čeprav merjenje generaliziranega zaupanja lahko vsebuje veliko pasti, kot je denimo nejasnost, na katere situacije se vprašanje nanaša ali v katerih okoliščinah se anketiraneec lahko znajde, pa Bjørnskov (2007, 2–3) doda še, da je potrebno biti pazljiv tudi zato, ker je odgovor lahko posledica kulturnega konteksta ali pa enostavno vpliva nedavnih ali v zadnjem obdobju ponavljajočih se dogodkov. Ti dogodki, kot sta denimo športna evforija ali pa znatno medijsko poročanje večinoma negativnih novic in sklepanje črnogledih napovedih, lahko vplivajo na odgovor. Prav zaradi tega lahko opazimo, ali zaupanje vpliva na gospodarsko razvitost ali je vpliv obraten. V obdobju od leta 2008 so namreč mediji neprestano napovedovali gospodarski in finančni zlom, poročali o recesiji, ne le v svoji državi, temveč tudi po svetu – napovedi in analize so bile črnoglede, kar bi lahko vplivalo na respondenco vseh anketirancev, ne le tistih, ki so slabše gospodarsko stanje izkusili na lastni koži, temveč na splošno pri vseh sodelujočih.

Z merskim inštrumentom, ki ga uporablja mnogo raziskovalcev⁸ se ne strinja Beugelsdijk (2006), ki pravi, da študije na temo generaliziranega zaupanja temeljijo na teoretskih nastavkih in empiričnih rezultatih, katere vsebujejo veliko napak, veliko zaslug za to pa gre zlasti slabo definiranim pojmom ali slabim metodološkim okvirjem. Sam torej vidi problem zlasti v merjenju splošnega zaupanja s pomočjo vprašanja »*Generally speaking, would you say*

⁸ Tudi jaz v pričujoči nalogi

*most people can be trusted, or that you cannot be too careful in dealing with people*⁹, ki naj bi v World Value Survey meril stopnjo generaliziranega zaupanja in služi kot osnova preučevanja splošnega zaupanja mnogim avtorjem¹⁰. To vprašanje naj bi namesto generaliziranega zaupanja (torej zaupanja na mikro ravni) merilo zlasti zaupanje na makro nivoju, kar pomeni, da vprašanje v resnici pove več o zaupanju v institucije (pravna država, parlament, šolstvo...) kot pa o splošnem zaupanju v ljudi (Beugelsdijk 2006). S tem se ne bi strinjal Knack (v Bjørnskov 2007, 3), saj je izvedel eksperiment, kateri je potrdil ustreznost tega merskega inštrumenta, ki je v uporabi že preko 50 let. Število denarnic, ki so jih v tem poskusu (v različnih mestih po svetu) načrtno izgubljali in so kasneje v istem stanju našle lastnika, se je namreč ujemalo z anketnimi rezultati o generaliziranem zaupanju. To pomeni, da uporabljen inštrument temelji na realni osnovi in mu lahko zaupamo (Bjørnskov 2007, 3). Nenazadnje pa takšna neenotnost med avtorji ne preseneča, saj je preučevanje povezanosti zaupanja in ekonomskega razvoja zganilo avtorje šele pred kratkim (Beugelsdijk 2006, 372). Veliko avtorjev je ekonomistov, ki so odkrili, da je zaupanje pri gospodarskem razvoju pomembno, vendar pa jim še ni uspelo celostno razviti ideje o njegovi kompleksnosti (Nooteboom v Beugelsdijk 2006, 372).

4 EMPIRIČNI DEL

V empiričnem delu sem sprva analiziral podatke, pridobljene s pomočjo raziskave EVS, longitudinalnega raziskovalnega programa na meddržavni ravni, ki temelji na preučevanju osnovnih človekovih vrednot, idej, prepričanj, preferenc in odnosov ter mnenj do posameznih tem in vprašanj med državljani evropskih držav. Podatki so bili zbrani s pomočjo standardiziranega vprašalnika, ki se je skozi 4 opravljene cikle dopolnjeval z vedno bolj aktualnimi vprašanji. Prvi val iz leta 1981 je vključeval 16 držav, nato pa je nabor držav iz vala v val rasel. Drugi val (leta 1990) je vključeval 29, tretji (9 let kasneje) 33, zadnji (iz leta 2008) pa že 46 držav.

Razpon 9-ih in 18-ih let sem s pomočjo analize anketnih podatkov, zbranih v raziskavah ESS, razbil še na krajše časovne intervale. Raziskava ESS je v petih krogih, ki so se ponavljali v 2-letih presledkih, zajela preko 30 evropskih držav, od tega jih je 16 sodelovalo v raziskavi že

⁹ V slovenski različici bi se vprašanje glasilo: Gledano v celoti, ali bi rekli, da večini ljudi lahko zaupamo, ali pa menite, da ko imemo opravka z ljudmi, ne moremo biti preveč previdni?

¹⁰ Zlasti pomembna prispevka sta članka avtorjev Knack in Keefer (1997) ter Zak in Knack (2001), kateri uporabijo to vprašanje kot glavno mero splošnega zaupanja v ljudi.

od njenega začetka leta 2002. Zaradi konsistentnosti sem v analizi uporabil prav te države, potrebno pa je opozoriti, da se rezultati te analize lahko razlikujejo od prejšnjih, saj je večina preučevanih držav zahodnoevropskih. Opazovanje bolj podobnih držav, vsaj v smislu ekonomske razvitosti, lahko v tem primeru nekoliko nadomesti statistično kontrolo.

4.1 ANALIZA PODATKOV IZ EUROPEAN VALUES STUDY (1990–2008)

4.1.1 Objektivni kazalniki

Najpogosteje uporabljen kazalnik v meddržavnih primerjavah ekonomske razvitosti in moči je bruto družbeni proizvod (v nadaljevanju BDP), kateri meri celotno ekonomsko aktivnost določene države in je pogosto interpretiran tudi kot indikator standarda življenja. Kazalnik je sestavljen iz tržne vrednosti vseh kočnih proizvodov in storitev (vključno z davkom na izdelek in izključujoč subvencijo, ki ni del vrednosti izdelka), ustvarjenih v geografskem prostoru določene države v enem letu (The World Bank).

Enačenje mere BDP s standardom življenja v mednarodnih primerjavah skriva mnogo pasti in nepravilnosti, saj je tako enostavna mera primerna le in zgolj za razlaganje ekonomskih razlik med državami. Z razvijanjem kazalnika (kot denimo obravnavanje celotnega BDP-ja na prebivalca) sicer lahko dobimo bolj oprijemljiv kazalnik, vendar pa je potrebno upoštevati, da gre še vedno bolj za makroekonomsko mero kot pa mero dejanskega razvoja države.

V želji, da se čim bolj približam ustrezni objektivni meri, ki bi prikazala razvoj države, bom tekom naloge uporabljal BDP na prebivalca glede na pariteto kupne moči (v nadaljevanju PKM) s pretvorbo v aktualno vrednost mednarodnega dolarja (ki ima isto kupno moč glede na BDP kot ga ima ameriški dolar v ZDA). Ta mera je primernejša kot enostaven BDP na prebivalca, saj upošteva dejansko kupno moč gospodinjstev, ki bazira na primerjavi nivoja cen v košari potrošnje če bi bila struktura cen med državami enaka kot v ZDA (The World Bank).

Tabela 4.1: BDP na prebivalca glede na PKM (v mednarodnih dolarjih)

Država	1990*	1999**	2008***	povprečje
Nizozemska	17.591	26.928	42.915	29.145
Islandija	21.261	28.611	37.416	29.096
Avstrija	19.293	27.186	39.783	28.754
Danska	18.424	26.922	39.830	28.392
Švedska	19.275	27.952	37.257	28.161
Irska	13.102	25.973	42.478	27.184
Nemčija	18.504	24.990	37.119	26.871
Belgija	18.678	25.355	36.569	26.867
Finska	17.561	25.670	35.541	26.257
Velika Britanija	16.397	24.269	34.386	25.017
Francija	17.138	23.542	34.041	24.907
Italija	17.623	24.345	32.216	24.728
Španija	13.300	19.825	33.158	22.094
Slovenija	10.516	16.713	29.074	18.768
Malta	11.883	17.029	25.303	18.072
Portugalska	11.010	16.744	24.939	17.564
Češka	11.297	14.780	25.885	17.321
Slovaška	6.793	10.406	23.210	13.470
Madžarska	8.137	11.059	20.432	13.209
Litva	9.311	8.016	19.559	12.295
Poljska	5.967	9.895	18.021	11.294
Latvija	7.818	7.414	18.090	11.107
Romunija	4.597	5.341	14.982	8.307
Bolgarija	5.165	5.665	13.915	8.248

* Podatki za Bolgarijo, Češko, Madžarsko, Malto in Slovaško so za leto 1991, za Slovenijo za 1992 in Romunijo za leto 1993

** Podatki za Finsko, Irsko in Švedsko so za leto 2000

*** Podatki za Belgijo, Finsko, Veliko Britanijo, Islandijo, Italijo in Švedsko so za leto 2009

Zgornja tabela prikazuje osrednji objektivni kazalnik ekonomske razvitosti, podatke pa sem črpal iz Svetovne Banke (The World Bank). Kot sem že omenil, se zdi BDP na prebivalca glede na PKM še najbolj pojasnjevalna mera gospodarske razvitosti države oziroma življenjskega standarda (gledano zgolj iz ekonomske perspektive). Pri podatkih prihaja sicer do rahlih časovnih odstopanj, saj leto izvedbe raziskave po posamezni državi znotraj ciklov EVS rahlo variira. Da bi rezultati bili karseda natančni, sem podatke objektivnih kazalnikov časovno prilagodil subjektivnim kazalnikom, tako da letnici meritve BDP-ja in subjektivnega mnenja sovpadata.

Razvrstitev sem opravil glede na povprečje treh časovnih točk (glede na raziskavo EVS). Ne glede na leto je moč opaziti, da so države na severu in zahodu Evrope stalno na vrhu lestvice, mediteranske države nekje na začetku druge polovice, medtem ko so države s socialistično preteklostjo na dnu lestvice. Na prvih petih mestih se nahajajo kar 4 države z izrazito protestantsko tradicijo.

Tabela 4.2: Sprememba BDP na prebivalca glede na PKM (v %)

Država	Δ 1990-1999	Δ 1999-2008	Δ 1990-2008
Slovaška	53,2	123,0	241,7
Romunija	16,2	180,5	225,9
Irska	98,2	63,5	224,2
Poljska	65,8	82,1	202,0
Slovenija	58,9	74,0	176,5
Bolgarija	9,7	145,6	169,4
Madžarska	35,9	84,8	151,1
Španija	49,1	67,3	149,3
Nizozemska	53,1	59,4	144,0
Latvija	-5,2	144,0	131,4
Češka	30,8	75,1	129,1
Portugalska	52,1	48,9	126,5
Danska	46,1	47,9	116,2
Malta	43,3	48,6	112,9
Litva	-13,9	144,0	110,1
Velika Britanija	48,0	41,7	109,7
Avstrija	40,9	46,3	106,2
Finska	46,2	38,5	102,4
Nemčija	35,1	48,5	100,6
Francija	37,4	44,6	98,6
Belgija	35,7	44,2	95,8
Švedska	45,0	33,3	93,3
Italija	38,1	32,3	82,8
Islandija	34,6	30,8	76,0

Da bi prikazal, kako se zaupanje skozi čas spreminja v povezavi z ekonomskim razvojem, moram upoštevati tudi gospodarsko rast države. V kolikor obstaja povezava med generaliziranim zaupanjem in gospodarsko razvitostjo države, bi lahko obstajala povezava tudi med njunima spremembama. Če take povezave ne bi bilo, bi lahko razumeli povezanost med generaliziranim zaupanjem in ekonomsko razvitostjo le kot navidezno. To bi namreč pomenilo, da ekonomsko stanje samo po sebi ne pojasnjuje izraženega generaliziranega zaupanja po državah, temveč ga pojasnjujejo zlasti kulturni, politični in zgodovinski dejavniki.

Enostavna razvrstitev držav, kot sem jo okvirno podal pri prejšnji tabeli sedaj ni mogoča. Sprememba med letoma 1990 in 1999 je namreč precej enakomerno razporejena med vse evropske države, ne glede na preteklo politično ureditev ali geografski okvir. Najvišjo rast v tem časovnem obdobju je moč opaziti na Irskem, Poljskem in v Sloveniji, medtem ko je najnižja zaznana v Romuniji in Bolgariji, v Latviji in Litvi pa je dinamika gospodarstva celo negativna. Zanimivo je, da so ravno te države v naslednjem obdobju (med letoma 1999 in 2008) gospodarsko najhitreje rastoče. V tem obdobju je v nasprotju s prejšnjim povezava med

politično preteklostjo in gospodarsko rastjo zelo visoka, saj je vseh 9 tranzicijskih držav na prvih 9-ih mestih po gospodarski rasti. Stopnja zaupanja bi temu lahko sledila že samo zaradi ponovne vzpostavitve zaupanja v sistem kot celoto. Kot sem že omenil v teoretičnem delu, lahko padec političnega in socio-ekonomskega sistema privede do znatnega padca zaupanja na mikro ravni. Splošno zaupanje v ljudi bi lahko po desetletju že (hitreje) rastlo, ne le zaradi časovne odmaknjenosti in s tem povečanim zaupanjem v trenutni sistem, temveč tudi zaradi gospodarske rasti ter vključevanja v mednarodne organizacije, kot sta NATO in Evropska unija. Slednje bi zaradi tujih regulacij in nadzora znale povečevati zaupanje na makro ravni (to se pravi zaupanja v institucije tako na državnem kot tudi mednarodnem nivoju). Tudi v daljšem, 20-letnem, časovnem okviru je moč opaziti povezavo med zgodovinskim ozadjem in dinamiko BDP-ja, čeprav ni tako izrazita kot med letoma 1999 in 2008.

Kazalnik, ki morda bolje prikazuje razvoj družbe je Human Development Index (v nadaljevanju HDI), saj poleg ekonomskega vidika prikazuje tudi socialni aspekt človeškega razvoja. Vrednosti indeksa, ki sem jih uporabil v nalogi (podatke sem črpal na strani Human Deceloment Report), so sestavljene iz naslednjih dimenzij:

- **Zdravje:** pričakovana starost ob rojstvu
- **Izobrazba:** pismenost med odraslimi ter stopnja udeležnosti v izobraževanje (od primarne do univerzitetne stopnje izobrazbe)
- **Življenjski standard:** BDP na prebivalca glede na PKM

Skupaj so te dimenzije sestavljale indeks človeškega razvoja, ki zavzema vrednosti od 0 do 1, pri čemer višje vrednosti kažejo na višjo stopnjo človeškega razvoja v določeni državi. S poročilom iz leta 2010 se je merjenje izobrazbene dimenzije ter dimenzije življenjskega standarda spremenilo, prav tako pa je bil predstavljen tudi popravek, ki prikazuje človeški razvoj z upoštevanjem neenakosti v državi. Ti popravki na moje podatke ne vplivajo, saj uporabljam podatke, ki so bili zbrani pred letom 2010.

Zaradi nedostopnosti vrednosti HDI za vsako leto posebjaj, bom v analizi uporabil podatke iz let 1990, 2000 in 2008, čeprav se zavedam, da metodološko to ni najbolj ustrezno. Tako za razliko od podatkov za gospodarsko razvitost in razvoj, HDI kazalnika ne morem časovno uskladiti glede na leto raziskave EVS-a.

Tabela 4.3: Vrednosti HDI po izbranih državah

Država	1990	2000	2008	povprečje
Nizozemska	0,842	0,891	0,914	0,882
Švedska	0,823	0,903	0,91	0,879
Belgija	0,817	0,884	0,894	0,865
Irska	0,793	0,879	0,919	0,864
Islandija	0,815	0,871	0,9	0,862
Danska	0,816	0,869	0,898	0,861
Nemčija	0,803	0,87	0,909	0,861
Finska	0,801	0,845	0,891	0,846
Avstrija	0,797	0,848	0,885	0,843
Francija	0,784	0,853	0,887	0,841
Velika Britanija	0,784	0,841	0,87	0,832
Italija	0,771	0,833	0,879	0,828
Španija	0,756	0,847	0,878	0,827
Malta	0,757	0,801	0,834	0,797
Slovaška	0,754	0,785	0,833	0,791
Madžarska	0,714	0,79	0,828	0,777
Portugalska	0,714	0,783	0,811	0,769
Litva	0,732	0,756	0,813	0,767
Latvija	0,699	0,738	0,812	0,750
Romunija	0,706	0,709	0,784	0,733
Bolgarija	0,704	0,721	0,773	0,733
Slovenija	/	0,842	0,892	/
Češka	/	0,824	0,873	/
Poljska	/	0,778	0,811	/

Vrednosti indikatorja HDI kot jih prikazuje tabela 4.3 ne presenečajo, saj so razvrstitve držav (glede na povprečje v danih časovnih točkah) zelo podobne kot v tabeli 6.1, kar lahko deloma pripišemo predvsem dejstvu, da je ena od dimenzij indeksa prav BDP na prebivalca glede na PKM (ki sestavlja tretjino vrednosti indeksa HDI). Na prvih treh mestih se v vseh treh opazovanih letih znajdeti Nizozemska in Švedska, med prva mesta pa se skozi leta uvrščajo še Islandija, Belgija, Irska, Danska in Nemčija. Tudi na najnižjih mestih ni večjih presenečenj v razvrstitvah, saj so v vseh treh letih na repu lestvice Bolgarija, Romunija, Litva, Latvija, Poljska in Portugalska, torej države z najnižjim BDP-jem na prebivalca glede na PKM.

Zanimive so tudi uvrstitve držav na lestvici HDI v primerjavi s podatki oziroma vrstnim redom iz tabele 6.1. Največje neskladanje je v letu 1990 moč opaziti pri Nizozemski, saj je v primerjavi z rangom glede na BDP na lestvici HDI uvrščena 7 mest višje. Avstrija na drugi strani pa je istega leta uvrščena 6 mest nižje. Leta 1999 je Belgija na HDI lestvici uvrščena 5 mest višje kot na lestvici po BDP-ju, medtem ko Avstrija ponovno izgubi 6 mest, Islandija, Finska, Italija in Portugalska pa po 4. V letu 2008 je Avstrija na lestvici HDI ponovno uvrščena precej nižje kot na lestvici po BDP-ju, saj izgubi kar 7 mest. Največji skok na drugi

strani pa uspe Sloveniji, ki je na lestvici po HDI na 8. mestu, kar je 6 mest višje kot uvrstitev na lestvici glede na BDP. Očitno je torej, da Avstrija napram drugim državam zaostaja v izmerjenih vrednostih objektivnih kazalnikov, ki merijo zdravstveno in izobrazbeno dimenzijo indeksa človekovega razvoja. Ne glede na relativno velik padec pa ostaja Avstrija v skupini držav, katerim je skupna demokratična tradicija oziroma je država tako imenovane »zahodne Evrope«. Za razliko od Avstrije, Slovenijo dimenzija življenjskega standarda »vleče« navzdol po lestvici HDI, saj se napram drugim državam v preostalih dimenzijah izkaže bolje. Je tudi edini »tranzicijski vsiljivec« v skupini zahodnoevropskih držav.

4.1.2 Subjektivni kazalniki

Za prvi del analize povezanosti med objektivnimi in subjektivnimi kazalci bom uporabil subjektivne ocene anketirancev v 24-ih evropskih državah, pridobljene z raziskavo EVS v zadnjih treh valih raziskave. Podatki mi omogočajo, da spremembe analiziram na srednjeročni in dolgoročni ravni in sicer na dveh 9-letnih in enemu 18-letnemu intervalu. V mojem primeru je najzgodnejša točka drugi val EVS, kateri je bil v večini držav izveden leta 1990 (v tranzicijskih državah je prišlo do rahlega zamika), najkasnejša pa zadnji, četrti, val iz leta 2008 (tudi tu se pojavijo manjša časovna odstopanja pri izvedbi ankete). Vmesna točka je leto 1999 (oziroma 2000 za Finsko, Irsko in Švedsko).

Zaupanje v raziskavi EVS meri vprašanje *»Če ocenjujete v celoti, ali bi rekli, da večini ljudi lahko zaupamo, ali pa menite, da je treba biti z ljudmi previden«*, na katerega sta možna odgovora *»večini ljudi lahko zaupamo«* in *»z ljudmi moramo biti zelo previdni«*. V analizi bom operiral z odstotkom ljudi znotraj določene države, ki menijo, da večini ljudi lahko zaupamo, torej bom podatke agregiral na nivo držav.

Ponovno je potrebno poudariti, da je šlo pri raziskavi EVS do odstopanj pri letu anketiranja, kar sem upošteval tudi pri objektivnih kazalcih. Leto izvedbe ankete in BDP sem uspel poenotiti, več težav pa nastopi pri HDI vrednostih, saj podatki za vsako leto posebj niso na voljo. Tako sem uspel pridobiti podatke le za leta 1990, 2000 in 2008, kar je še zadovoljivo, saj gre v veliki meri (zlasti leta 2000) za odstopanje enega leta. Zaradi tega je potrebna še posebna previdnost pri končnem sklepanju. Za lažjo interpretacijo in reduciranje zmede skozi besedilo bom v povezavi z analizo HDI indeksa uporabljal letnice 1990, 1999 in 2008.

Tabela 4.4: Delež (v %) prebivalcev države, ki v ljudi zaupa

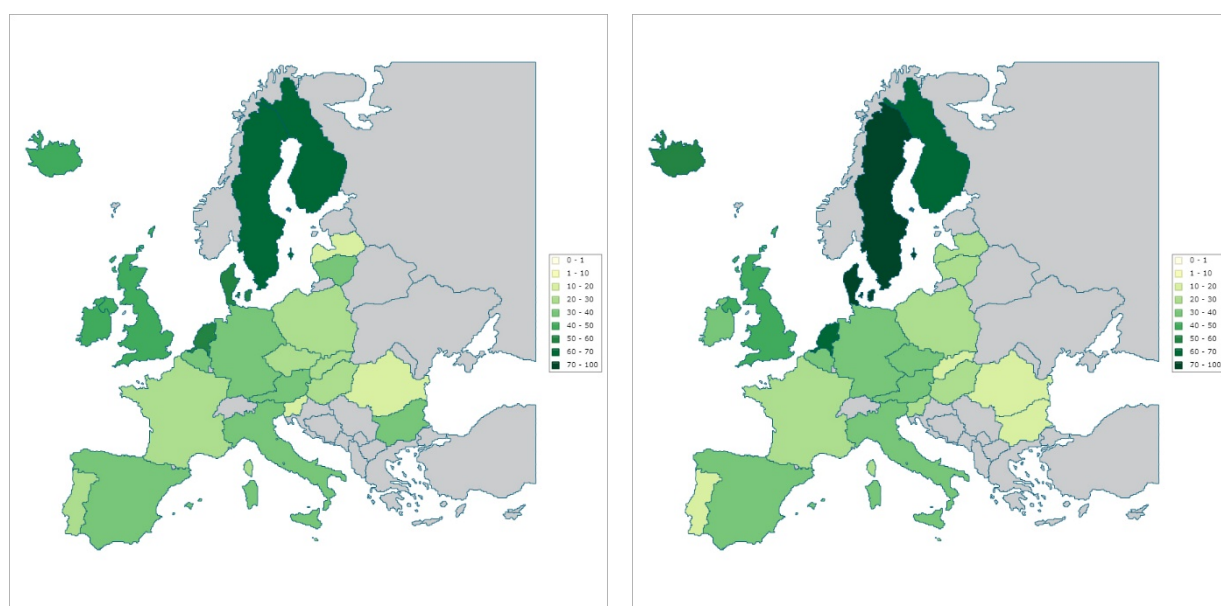
Država	1990*	1999**	2008***	Povprečje
Švedska	66,1	66,3	70,1	67,5
Danska	57,7	66,5	76,1	66,8
Finska	62,7	58	65,1	61,9
Nizozemska	53,1	59,8	62,9	58,6
Islandija	43,6	41,1	50,5	45,1
Irska	47,4	35,8	38,4	40,5
Velika Britanija	43,6	29,8	40,1	37,8
Nemčija	34,7	34,8	40,4	36,6
Španija	36	38,5	34,5	36,3
Avstrija	31,6	33,9	36,4	34
Belgija	33,2	30,7	36	33,3
Italija	34,2	32,6	30,9	32,6
Litva	30,8	24,9	29,8	28,5
Češka	26,1	23,9	30,6	26,9
Poljska	29,2	18,9	27,8	25,3
Bolgarija	30,4	26,9	18,1	25,1
Francija	22,8	22,2	27,2	24,1
Madžarska	24,6	21,8	21	22,5
Malta	24	20,7	22,5	22,4
Slovenija	17,4	21,7	24,4	21,2
Latvija	19	17,1	25,6	20,6
Portugalska	21,4	10	19,7	17
Slovaška	21,6	15,7	12,8	16,7
Romunija	16,1	10,1	17,6	14,6

* Podatki za Bolgarijo, Češko, Madžarsko, Malto in Slovaško so za leto 1991, za Slovenijo za 1992 in Romunijo za leto 1993

** Podatki za Finsko, Irsko in Švedsko so za leto 2000

*** Podatki za Belgijo, Finsko, Veliko Britanijo, Islandijo, Italijo in Švedsko so za leto 2009

Slika 4.1: Zemljevid držav glede na odstotek zaupljivih ljudi v letih 1990 in 2008



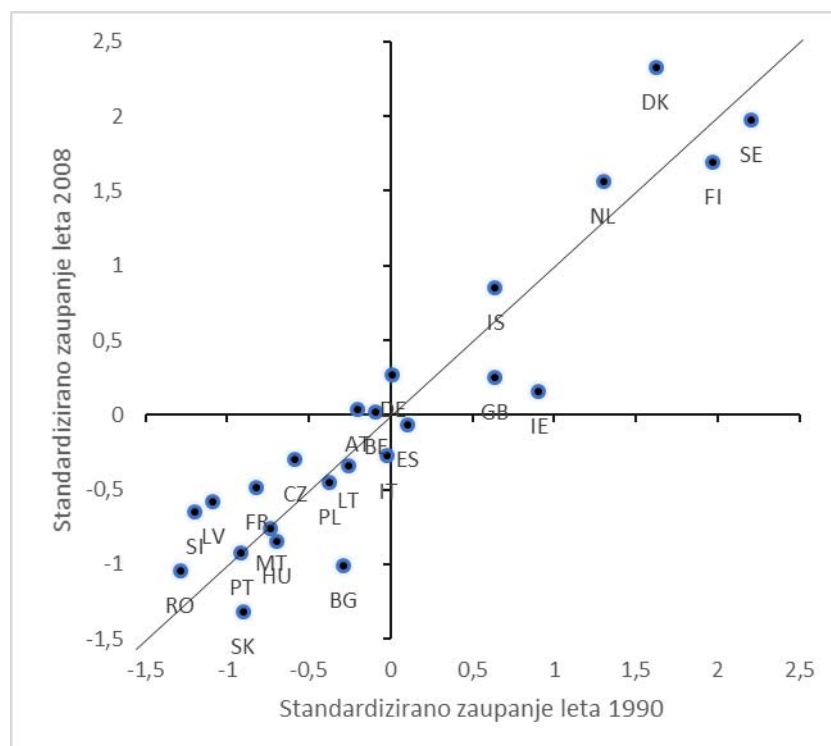
1990

2008

S pomočjo tabele 4.4 in grafičnega prikaza na sliki 4.1 lahko hitro sklenemo, da izraženo generalizirano zaupanje po evropskih državah še zdaleč ni enakomerno razporejeno, saj obstajajo večje razlike med državami, precej jasno pa se tudi orišejo skupine držav. Že na prvi pogled je jasno, da so prebivalci skandinavskih držav najbolj zaupljivi, sledijo jim zahodnoevropejci, medtem ko so tranzicijske države oziroma države na vzhodu obarvanega zemljevida najmanj zaupljive. Takšna geografsko-politična obrazložitev razlik je skorajda popolna. Sliko kvarijo le Nizozemska z zelo visoko stopnjo splošnega zaupanja ter Francija in Portugalska z zelo nizko. Bolj primerno bi bilo torej razvrstitev držav razlagati z demokratično tradicijo, saj je bil avtoritaren režim na Portugalskem prisoten vse do sredine 70-ih let prejšnjega stoletja.

Zlasti je zanimivo videti, da se izredno velike razlike med najbolj in najmanj zaupljivimi državami skozi čas še povečujejo. Tako je leta 1999 razlika med Švedsko in Romunijo znašala točno 50 odstotnih točk (66,1 % napram 16,1 %), v naslednjem valu so se prebivalci Danske izkazali za 56,5 odstotnih točk bolj zaupljive od Portugalcev (le 10% jih je bilo mnenja, da večini ljudem lahko zaupamo, kar je najnižje izmerjena vrednost izmed vseh treh ciklov), medtem ko je po zadnjih meritvah iz leta 2008 na Danskem kar za 63,3 odstotne točke generalno bolj zaupljivih ljudi kot na Slovaškem.

Slika 4.2: Graf spremembe standardizirane vrednosti zaupanja med letoma 1990 in 2008



Graf standardiziranih vrednosti v letih 1990 in 2008 prikazuje razliko v izmerjeni stopnji zaupanja med državami v omenjenih letih. Bolj kot se točka oddaljuje od linearne premice $y = 1 * x$, večja je sprememba v deležu zaupljivih ljudi glede na povprečje v posameznem letu. Največjo rast v zaupanju med ljudmi lahko glede na sliko 4.2. torej opazimo na Danskem, v Sloveniji ter Latviji, medtem ko na Irskem, v Bolgariji in na Slovaškem delež zaupljivih najbolj pade. Na Portugalskem, v Franciji ter v Litvi je stopnja generaliziranega zaupanja v letu 2008 skorajda enaka kot je bila leta 1990.

Tabela 4.5: Sprememba deleža prebivalcev države, ki v ljudi zaupa (v %)

Država	Δ 1990-1999	Δ 1999-2008	Δ 1990-2008
Slovenija	24,7	12,4	40,2
Latvija	-10	49,7	34,7
Danska	15,3	14,4	31,9
Francija	-2,6	22,5	19,3
Nizozemska	12,6	5,2	18,5
Češka	-8,4	28	17,2
Nemčija	0,3	16,1	16,4
Islandija	-5,7	22,9	15,8
Avstrija	7,3	7,4	15,2
Romunija	-37,3	74,3	9,3
Belgija	-7,5	17,3	8,4
Švedska	0,3	5,7	6,1
Finska	-7,5	12,2	3,8
Litva	-19,2	19,7	-3,2
Španija	6,9	-10,4	-4,2
Poljska	-35,3	47,1	-4,8
Malta	-13,8	8,7	-6,2
Portugalska	-53,3	97	-7,9
Velika Britanija	-31,7	34,6	-8
Italija	-4,7	-5,2	-9,6
Madžarska	-11,4	-3,7	-14,6
Irska	-24,5	7,3	-19
Bolgarija	-11,5	-32,7	-40,5
Slovaška	-27,3	-18,5	-40,7

Relativna sprememba deleža zaupljivih je prikazana v tabeli 4.5, s pomočjo katere opazimo, da dolgoročno pozitivna ali negativna dinamika zaupanja ni tako izrazita le pri določeni skupini držav. Največjo relativno pozitivno rast lahko torej opazimo pri Sloveniji, saj se odstotek zaupljivih v letu 2008 poveča za kar 40,2 % napram letu 1990. Sledita ji Latvija in Danska, kjer je ta rast 34,7 oziroma 31,9 odstotna. Na drugi strani pa se delež zaupljivih ljudi v Bolgariji in na Slovaškem leta 2008 zmanjša za kar 40,5 in 40,7 odstotkov v primerjavi z letom 1990. Najmanj dolgoročnih sprememb je opaziti na Finskem, v Litvi in Španiji ter na

Poljskem. Pomembno se mi zdi opozoriti na dejstvo, da se je v letu 1999, če ga primerjamo z letom 1990, zaupanje po državah zmanjšalo kar v 17-ih državah, medtem ko je v obdobju med 1999 in 2008 držav z negativno dinamiko le 5. Dolgoročno je skoraj polovica (11) držav zabeležila nižji delež zaupljivih oseb leta 2008 v primerjavi z letom 1990. Gledano v celoti, se je v letih od 1990 do 1999 zaupanje med evropejci zmanjšalo za 7,93 %, medtem ko je v letih od 1999 do 2008 zaupanje zrastle za 12,71 %, od 1990 do 2008 pa za 3,77 %.

4.1.3 Analiza povezanosti

Ugotovili smo že, da lahko v grobem ločimo skupine držav, v katerih prevladujejo bolj zaupljivi posamezniki od tistih, ki ljudem načeloma ne zaupajo. Te skupine v veliki meri sovpadajo tudi s kazalcem ekonomske razvitosti in moči, vseeno pa bom za sklepanje takšnih ugotovitev uporabil statistični test povezanosti med dvema spremenljivkama. Bivariatno analizo bom osnoval na Pearsonovem oziroma Spearmanovem koeficientu korelacije. Prvi statistični kazalec uporabljamo takrat, ko predvidevamo linearno povezanost dveh spremenljivk, medtem ko Spearmanov korelacijski koeficient tega ne predvideva in je izračun podan na podlagi ranga, ne pa dejanskih vrednosti, kot to počne Pearsonov koeficient.

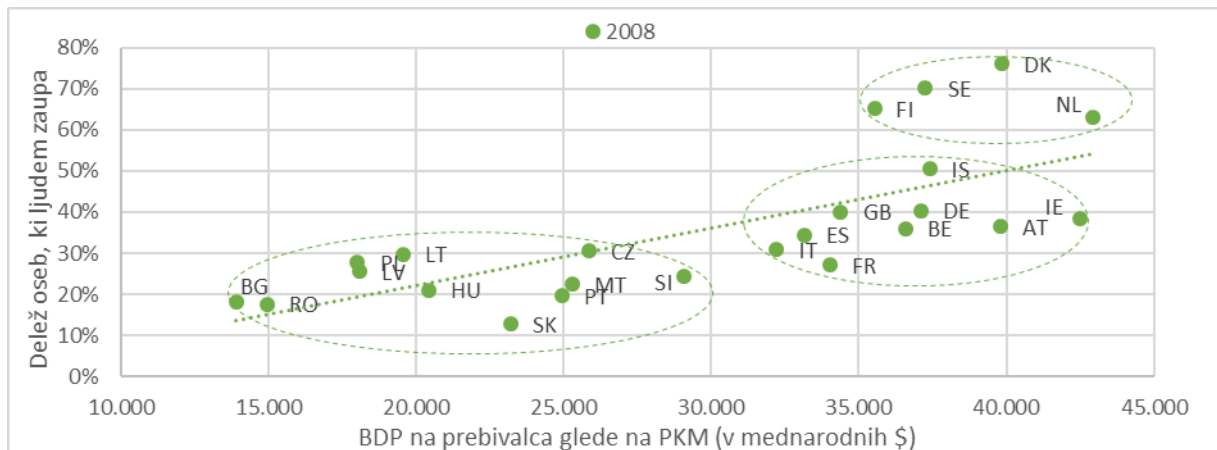
Tabela 4.6: Korelacija med generaliziranim zaupanjem in objektivnima kazalnikoma razvoja

		Generalizirano zaupanje		
		1990	1999	2008
BDP na prebivalca glede PKM	Koeficient korelacije			
	Pearsonov	0,648*	0,711*	0,725*
	Spearmanov	0,693*	0,813*	0,846*
HDI	Pearsonov	0,749*	0,704*	0,691*
	Spearmanov	0,793*	0,783*	0,791*

* Korelacija je statistično značilna pri stopnji tveganja 1 %

Zgornja tabela prikazuje vrednosti korelacijskih koeficientov v povezavah med generaliziranim zaupanjem ter BDP na prebivalca glede PKM in HDI v treh časovnih točkah. Vse vrednosti so statistično značilne pri stopnji tveganja 1 %, torej lahko trdimo, da povezave med spremenljivkami obstajajo (čeprav je tukaj to nepotrebno, saj ne gre za vzorec). Najšibkejšo povezanost opazimo pri povezavi med zaupanjem in BDP-jem leta 1990, nakar je opazen trend krepitve povezanosti. Ravno obratno je pri povezavi med zaupanjem in HDI-jem, kjer moč korelacije, merjene s Pearsonovim koeficientom, z leti pada, vrednost Spearmanovega pa je skoraj enaka. Vsi koeficienti kažejo na močno in pozitivno povezanost, kar pomeni, da z rastjo zaupanja raste tudi BDP in vrednost HDI oziroma obratno.

Slika 4.3: Graf povezave med generaliziranim zaupanjem in BDP leta 2008



Razlike med vrednostmi korelacijskih koeficientov iz tabele 4.6 niso alarmantne, se pa z leti povečujejo. To pomeni, da povezava morda ni linearna, kar pa lahko preverimo s preprostim grafom. Sliki 4.3 in 4.4 prikazujeta grafa z vrisanimi premicami, ki označujejo linearno povezanost. Točke, katere predstavljajo države, se diskretno združujejo v 3 skupine (glej sliko 4.3), kar nam lepo pokaže lepo eksponentno povezanost med ekonomsko razvitostjo in generaliziranim zaupanjem v letu 2008. To pomeni, da v državah z višjim BDP-jem prihaja do večjih razlik v generaliziranem zaupanju kot so te razlike opazne, ko primerjamo države z nižjim in višjim BDP-jem. Zanimivo je tudi, da sta si grafa, ki prikazujeta povezavo zaupanja z BDP in HDI zelo podobna, kar sicer ne preseneča, saj je, kot že rečeno, BDP sestavni del indeksa HDI in ima na končno vrednost kazalnika kar tretjinski vpliv.

Slika 4.4: Graf povezave med zaupanjem in HDI v letih 1990, 1999 in 2008

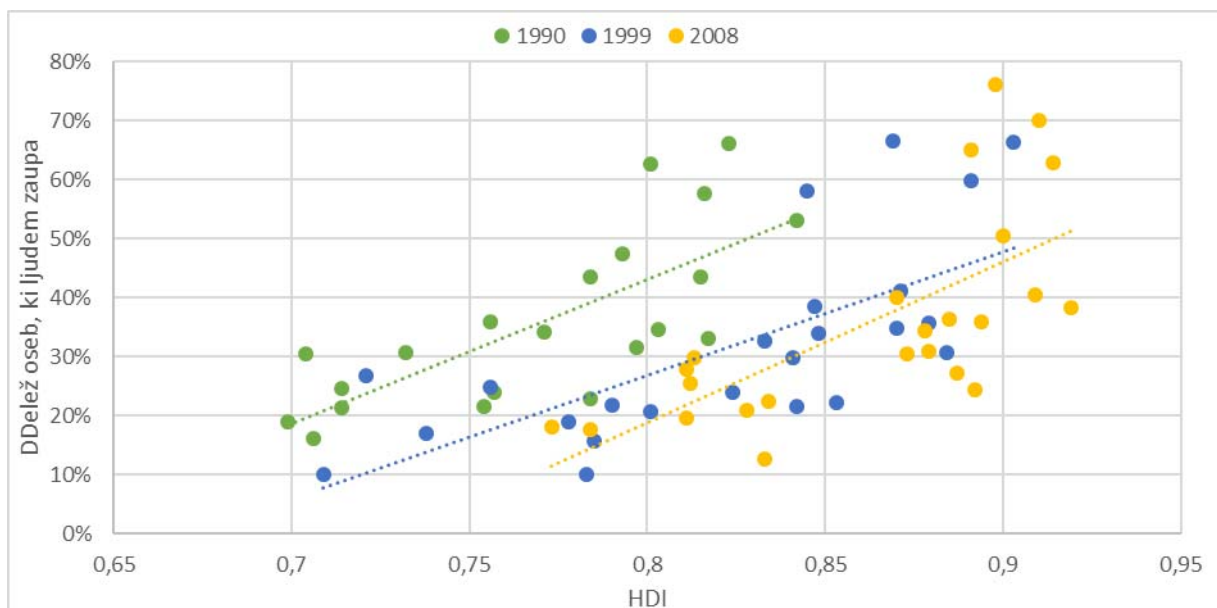


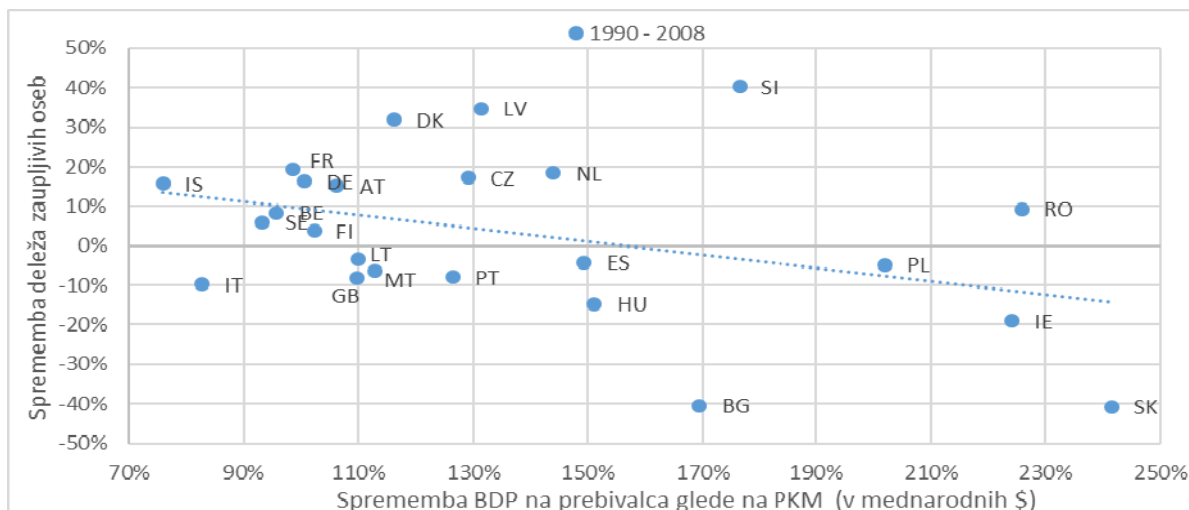
Tabela 4.7: Korelacija med spremembo zaupanja in spremembo objektivnih kazalnikov razvitosti

	Koeficient korelacije	Sprememba generaliziranega zaupanja		
		1990-1999	1999-2008	1990-2008
Sprememba BDP na prebivalca glede PKM	Pearsonov	-0,003	0,106	-0,387*
	Spearmanov	0,040	0,028	-0,244
Sprememba HDI	Pearsonov	0,187	0,197	-0,035
	Spearmanov	0,230	0,005	-0,117

* Korelacija je statistično značilna pri stopnji tveganja 10 %

Povezanost izražene mere zaupanja z objektivnimi kazalci razvitosti glede na podatke anket EVS v vseh treh preučevanih valovih tudi statistično dokazali. Na podlagi tega bi lahko naivno izpeljali, da sta ekonomski in socialni razvoj povezana tako, da bi se s povečevanjem enega faktorja večal tudi drugi. To očitno drži na ravni meddržavnih primerjav v eni časovni točki, vendar pa nas zanima, ali lahko subjektivni indikator uporabljamo tudi kot kazalnik razvoja. Za to je potrebna predvsem longitudinalna študija, ki vključuje tudi pojasnjevanje sprememb skozi čas. Tabela 4.7 prikazuje vrednosti koeficientov korelacije za povezavo med spremembami zaupanja in spremembami vrednosti objektivnih kazalnikov v dveh srednjih in enem daljšem časovnem obdobju. Na podlagi teh rezultatov ugotovimo, da pridemo najbližje statistično značilni korelaciji v primeru povezave med dinamiko zaupanja in dinamiko BDP, a je povezava relativno šibka. Sklenemo lahko torej, da niti srednjeročna niti dolgoročna sprememba deleža zaupljivih oseb v državi ni povezana z njeno gospodarsko rastjo (čeprav bi tukaj skoraj že lahko govorili o povezanosti) ali rastjo socialne države. Močno razpršenost (zlasti med državami z večjo ekonomsko dinamiko) ter nakazovanje na negativni trend prikazuje tudi slika 4.5.

Slika 4.5: Graf dinamike deleža zaupljivih v povezavi z gospodarsko rastjo med 1990 in 2008



4.2 ANALIZA PODATKOV IZ EUROPEAN SOCIAL SURVEY

4.2.1 Objektivni kazalniki

Tako kot do sedaj bom uporabil mero BDP na prebivalca glede na PKM, ki bo v mojem primeru služila kot glavni objektivni kazalnik (gospodarske) razvitosti in ki, kot že rečeno, pogostokrat služi kot indikator standarda življenja (glej podpoglavje 4.1.1). S pomočjo teh podatkov lahko izračunam tudi gospodarsko rast držav. Vrednosti objektivnih kazalcev sem tudi za pričujočo analizo pridobil na spletni strani Svetovne banke (The World Bank), medtem ko bom indeks človekovega razvoja tokrat izpustil zaradi nedostopnosti podatkov¹¹.

Tabela 4.8: BDP na prebivalca glede na PKM (v mednarodnih dolarjih)

	2002	2004	2006	2008	2010	povprečje
Norveška	37.059	42.470	53.778	61.342	57.452	50.420
Švica	34.629	35.903	40.882	47.946	48.720	41.616
Irska	33.156	36.679	42.338	42.478	41.013	39.133
Nizozemska	31.940	33.185	38.026	42.915	41.673	37.548
Danska	30.757	32.280	35.999	39.830	40.588	35.891
Švedska	29.278	32.495	35.658	39.615	39.251	35.259
Belgija	30.046	31.177	34.193	37.025	37.828	34.054
Velika Britanija	28.699	31.686	35.066	36.062	35.294	33.361
Nemčija	27.444	29.679	33.503	37.119	37.652	33.079
Finska	27.531	29.862	33.097	38.080	36.030	32.920
Francija	27.587	28.090	31.274	34.041	34.276	31.053
Španija	24.068	25.956	30.333	33.158	31.575	29.018
Slovenija	19.763	22.270	25.423	29.074	26.509	24.608
Portugalska	19.146	19.853	22.937	24.939	25.547	22.485
Madžarska	14.669	16.188	18.275	20.432	20.734	18.059
Poljska	11.563	13.009	15.053	18.021	20.036	15.536

Razvrstitev držav glede na BDP se skozi 2-letne intervale ne spreminja zelo. Dno lestvice se ne spreminja, razvrstitev na vrhu lestvice pa spremeni le ekonomska stagnacija na Irskem. Ponovno lahko opazimo, da prvo polovico lestvice v veliki večini zasedajo države, v katerih se večina vernikov izreka za protestante (izjema sta Irska in Belgija), medtem ko spodnja polovica lestvice sestoji iz katoliških držav, z izjemo »mešane« Nemčije in Finske.

¹¹ Za vsako leto posebj so podatki na voljo le od leta 2005 naprej

Tabela 4.9: Sprememba BDP na prebivalca glede na PKM

	Δ 2002-2004 (v %)	Δ 2004-2006 (v %)	Δ 2006-2008 (v %)	Δ 2008-2010 (v %)	Δ 2002-2010 (v %)
Poljska	12,5%	15,7%	19,7%	11,2%	73,3%
Norveška	14,6%	26,6%	14,1%	-6,3%	55,0%
Madžarska	10,3%	12,9%	11,8%	1,5%	41,3%
Švica	3,7%	13,9%	17,3%	1,6%	40,7%
Nemčija	8,1%	12,9%	10,8%	1,4%	37,2%
Slovenija	12,7%	14,2%	14,4%	-8,8%	34,1%
Švedska	11,0%	9,7%	11,1%	-0,9%	34,1%
Portugalska	3,7%	15,5%	8,7%	2,4%	33,4%
Danska	5,0%	11,5%	10,6%	1,9%	32,0%
Španija	7,8%	16,9%	9,3%	-4,8%	31,2%
Finska	8,5%	10,8%	15,1%	-5,4%	30,9%
Nizozemska	3,9%	14,6%	12,9%	-2,9%	30,5%
Belgija	3,8%	9,7%	8,3%	2,2%	25,9%
Francija	1,8%	11,3%	8,8%	0,7%	24,2%
Irska	10,6%	15,4%	0,3%	-3,4%	23,7%
Velika Britanija	10,4%	10,7%	2,8%	-2,1%	23,0%

Ekonomski rast od prvega kroga raziskave ESS do zadnjega leta 2010 prikaže zanimive rezultate. Če se je pri razvrstitvi po spremembi BDP na prebivalca glede na kupno moč v prejšnjem poglavju, ko so bili podatki prirejani raziskavi EVS, pokazalo, da ekonomsko manj razvite države beležijo večjo ekonomsko rast, pa tabela 4.9 kaže drugače. 4 države, ki so na dnu razvrstitve po povprečnem BDP na prebivalca v obdobju od leta 2002 do 2010, se glede na gospodarsko rast v istem obdobju uvrščajo v zgornjo polovico tabele. To je sicer pričakovano, presenetljive pa so visoke uvrstitve ekonomsko najrazvitejših držav, zlasti Norveške (2.). Švice (4.) in Švedske (ta si 6. mesto deli s Slovenijo).

Leta 2010 je kar polovica opazovanih držav zabeležila nižji BDP na prebivalca glede na PKM napram prejšnji meritvi iz leta 2008, kar je pričakovano, saj se je Evropa v tem času pričela soočati s finančno in gospodarsko krizo. Če razumemo padec vrednosti tega objektivnega kazalca kot posledico padca standarda življenja v določeni državi, lahko na podlagi ugotovitev, ki pravijo, da družbe z nižjim standardom življenja v ljudi manj zaupajo predvidevamo, da je bil v tem obdobju zabeležen tudi padec zaupanja v družbi. Sodeč po podatkih iz zgornje tabele je začetno obdobje recesije daleč najbolj prebrodila Poljska, ki je zabeležila 11,2 % rast. Majhno, a še vseeno pozitivno rast so zabeležili na Portugalskem, v Belgiji ter na Danskem. Na drugi strani so, glede na številke iz tabele 4.9, Španija, Finska, Norveška ter Slovenija države, ki jih je kriza najbolj prizadela. Kot že rečeno je kriza morda negativno vplivala na stopnjo zaupanja, saj se s padcem BDP-ja in posledično morebitnimi

rezi v socialne transfere slabi tako vpliv socialne države na blaginjo državljanov, kot tudi moč državnih institucij, ki sooblikujejo posameznikovo zaupanje tako v institucije, kot tudi v ljudi na splošno.

4.2.2 Večrazsežnostni subjektivni kazalnik

Kot sem v prvem delu naloge na podlagi teoretskih izhodišč že omenil, je za preučevanje zaupanja kot poglavitnega dela socialnega kapitala potrebno več kot le enostransko razumevanje indikatorja, ki ga meri. Vloga zaupanja je v konceptu socialnega kapitala najboljše pojasnena kot pričakovanje, da bodo drugi delovali zanesljivo in pošteno (Fukuyama 1995). Zaupanje torej gradi temelje na pričakovani recipročnosti, generalizirano zaupanje pa lahko s pomočjo podatkov ESS-a bolje izmerimo z naslednjimi spremenljivkami:

Tabela 4.10: Spremenljivke, vključene v indeks generaliziranega zaupanja

Spremenljivka	Kazalnik	Anketno vprašanje
ppltrst	Zaupanja	<i>Večini ljudi lahko zaupamo ali ne moremo biti preveč previdni</i>
pplfair	Poštenja	<i>Večina ljudi te poskuša izkoristiti ali je poštena</i>
pphlp	Solidarnosti	<i>Večino časa so ljudje solidarni ali po večini skrbijo le zase</i>

S pomočjo teh treh spremenljivk sem sestavil indeks klime zaupanja v družbi, ki meri percepcijo recipročnosti in generaliziranega zaupanja med posamezniki znotraj države. Združitev treh spremenljivk (vsaka izmed spremenljivk meri mnenje na lestvici od 0 do 10), od katerih ena posredno meri stopnjo generaliziranega zaupanja pri posamezniku, drugi dve pa sprašujeta po mnenju o namerah drugih ljudi, nam bo pokazala, kako visoka je splošna klima zaupanja in recipročnosti v družbi, kar je zares dober indikator generaliziranega zaupanja. Indeks generaliziranega zaupanja je torej sestavljena spremenljivka iz treh enakovrednih dimenzij, kot jih prikazuje tabela 4.10, njena končna vrednost pa je skupna povprečna vrednost dimenzij, agregirana na ravni držav.

Če sem v prejšnji analizi uporabili odstotek na splošno zaupljivih ljudi kot mero za razvrščevanje držav in pojasnjevanje stopnje zaupanja v državi, se mi zdi povprečna vrednost sestavljene spremenljivke tu precej boljša izbira, saj sestavljen indikator ne meri več le nagnjenosti prebivalcev države k zaupanju (kar lahko merimo v odstotkih ljudi, ki so do drugih večinoma zaupljivi), temveč dojetje družbe kot celote. Z dejanskimi številkami bi namreč težko interpretirali rezultate, saj nam te številke ne bi povedale ničesar konkretnega,

medtem ko nam daje povprečna vrednost možnost, da razvrščamo države na lestvici, kar je zadostno za ugotavljanje korelacije med subjektivnim indikatorjem ter objektivnim indikatorjem razvitosti.

Spodnja tabela zanesljivosti merskega inštrumenta prikazuje vrednosti Cronbachove alfe tako v posamezni enoti preučevanja, kot tudi v celoti, glede na leto raziskave. Cronbachova alfa je sicer mera, ki kaže na to, koliko je združevanje omenjenih treh spremenljivk zanesljivo in ali merijo isto pojav – torej zaupanje in recipročnost kot temelj socialnega kapitala in indikator generaliziranega zaupanja v družbi. Vrednosti, ki so višje od 0,7, kažejo na večjo usklajenost spremenljivk in posledično zaupanja, poštenja in solidarnosti.

Tabela 4.11: Zanesljivost sestavljenega merskega inštrumenta glede na izvedbo ankete in državo

	2002	2004	2006	2008	2010
Belgija	0,681	0,627	0,688	0,674	0,649
Danska	0,707	0,713	0,696	0,724	0,699
Finska	0,715	0,689	0,711	0,737	0,729
Francija	0,635	0,64	0,612	0,647	0,592
Irska	0,73	0,698	0,735	0,689	0,783
Madžarska	0,761	0,727	0,77	0,732	0,747
Nemčija	0,67	0,729	0,694	0,701	0,681
Nizozemska	0,721	0,708	0,69	0,728	0,684
Norveška	0,646	0,64	0,698	0,709	0,704
Poljska	0,655	0,649	0,673	0,684	0,716
Portugalska	0,727	0,694	0,798	0,715	0,718
Slovenija	0,731	0,722	0,695	0,743	0,785
Španija	0,749	0,717	0,613	0,719	0,6
Švedska	0,688	0,734	0,695	0,708	0,707
Švica	0,687	0,618	0,645	0,728	0,699
Velika Britanija	0,735	0,689	0,703	0,74	0,704
Skupaj	0,754	0,746	0,749	0,757	0,749

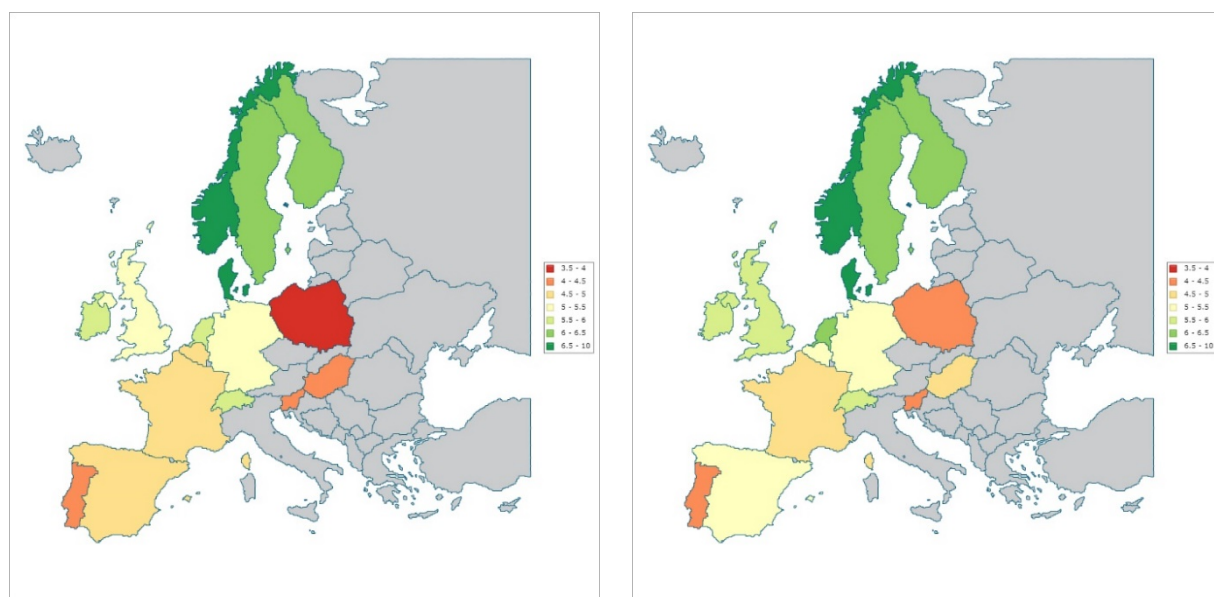
Glede na rezultate Cronbachove alfe, kot jih prikazuje tabela 4.11, bi združevanje spremenljivk, katere merijo generalizirano zaupanje in recipročnost, bilo malce tvegano. Čeprav so v vsakem krogu anket ESS skupne vrednosti Cronbachove alfe višje od 0,7, kar označuje zadovoljivo zanesljivost in kaže na to, da merijo isti pojav, pa so vrednosti znotraj držav v veliko primerih na robu zadostnih. Ker je sestavljen indeks teoretsko podprt, ga bom v analizi podatkov mednarodne družboslovne ankete ESS uporabil kot edini subjektivni kazalnik razvitosti.

Tabela 4.12: Srednje vrednosti sestavljenega indeksa generaliziranega zaupanja

	2002	2004	2006	2008	2010	povprečje
Danska	6,81	6,7	6,84	6,8	6,73	6,78
Norveška	6,53	6,52	6,64	6,52	6,57	6,56
Finska	6,34	6,35	6,44	6,32	6,37	6,36
Švedska	6,25	6,16	6,31	6,37	6,4	6,30
Švica	5,72	5,88	5,93	5,91	5,88	5,86
Nizozemska	5,72	5,82	5,77	5,93	6,04	5,86
Irska	5,8	6,05	5,7	5,88	5,61	5,81
Velika Britanija	5,34	5,47	5,6	5,52	5,57	5,50
Nemčija	5,1	5,12	5,17	5,3	5,22	5,18
Belgija	4,96	4,94	5,12	5,28	5,22	5,10
Španija	4,84	4,77	4,98	4,93	5,06	4,92
Francija	4,81	4,89	4,93	4,92	4,84	4,88
Slovenija	4,31	4,42	4,5	4,72	4,28	4,45
Madžarska	4,3	4,21	4,47	4,31	4,68	4,39
Portugalska	4,43	4,24	4,27	4,17	4,22	4,27
Poljska	3,81	3,8	4,14	4,23	4,42	4,08

Razvrstitev držav glede na srednjo vrednost indeksa generaliziranega zaupanja v vseh časovnih točkah nam že nakazuje, da zna biti povezava med mestom na lestvici in ekonomsko razvitostjo precej močna. Na vrhu lestvice so ponovno skandinavske države, na dnu pa države tranzicije. Vrednosti indikatorja lahko zavzemajo vrednosti od 0-10, kjer 10 predstavlja družbo z visoko stopnjo generaliziranega zaupanja in recipročnosti, 0 pa njeno nasprotje. Vrednost okoli 5, kar je na sliki 4.6 označeno s svetlim ali temnim odtenkom rumene, namiguje na družbo, v kateri (gledano povprečno) ni izrazitega stališča o zaupanju.

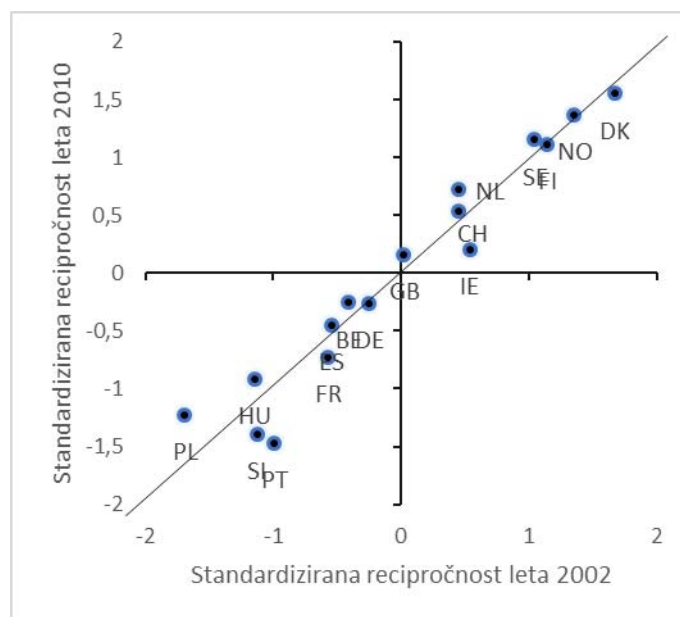
Slika 4.6: Zemljevid držav glede na indeks generaliziranega zaupanja v letih 1990 in 2008



2002

2010

Slika 4.7: Graf spremembe standardizirane vrednosti zaupanja med letoma 2002 in 2010



Tako slika 4.7 kot tudi tabela 4.13 prikazujeta Poljsko kot državo, kjer je bilo leta 2010, v primerjavi z letom 2002, opaziti največjo rast vrednosti indeksa generaliziranega zaupanja. Na drugi strani pa se je izmerjena vrednost indeksa najbolj znižala na Portugalskem. V času ekonomske in finančne krize, ki se je začela leta 2008, na prvi pogled ni opaziti večjih sprememb v vrednostih indeksa napram ostalim letom. Omeniti gre, da je vrednost kazalnika generaliziranega kapitala najbolj padla Sloveniji, ki je v obdobju od 2008 do 2010 zabeležila tudi največji padec BDP na prebivalca glede na PKM.

Tabela 4.13: Sprememba vrednosti sestavljenega kazalnika recipročnosti

	2002-2004	2004-2006	2006-2008	2008-2010	2002-2010
Poljska	-0,26%	8,95%	2,17%	4,49%	16,01%
Madžarska	-2,09%	6,18%	-3,58%	8,58%	8,84%
Nizozemska	1,75%	-0,86%	2,77%	1,85%	5,59%
Belgija	-0,40%	3,64%	3,13%	-1,14%	5,24%
Španija	-1,45%	4,40%	-1,00%	2,64%	4,55%
Velika Britanija	2,43%	2,38%	-1,43%	0,91%	4,31%
Švica	2,80%	0,85%	-0,34%	-0,51%	2,80%
Švedska	-1,44%	2,44%	0,95%	0,47%	2,40%
Nemčija	0,39%	0,98%	2,51%	-1,51%	2,35%
Francija	1,66%	0,82%	-0,20%	-1,63%	0,62%
Norveška	-0,15%	1,84%	-1,81%	0,77%	0,61%
Finska	0,16%	1,42%	-1,86%	0,79%	0,47%
Slovenija	2,55%	1,81%	4,89%	-9,32%	-0,70%
Danska	-1,62%	2,09%	-0,58%	-1,03%	-1,17%
Irska	4,31%	-5,79%	3,16%	-4,59%	-3,28%
Portugalska	-4,29%	0,71%	-2,34%	1,20%	-4,74%

4.2.3 Analiza povezanosti

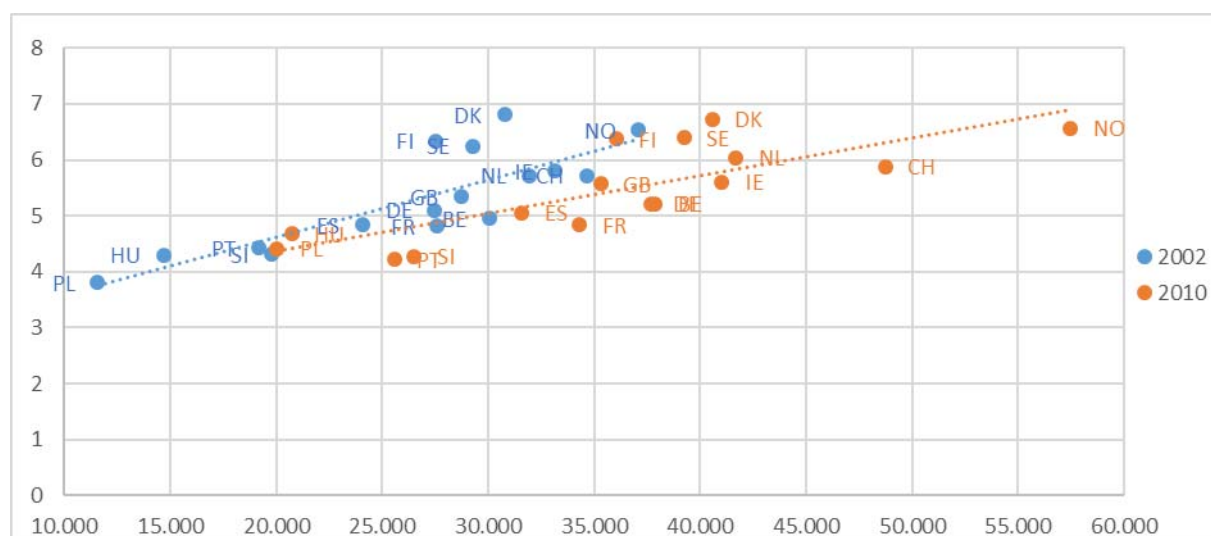
Tabela 4.14: Korelacija med indeksom zaupanja in BDP na prebivalca glede na PKM

	Koeficient korelacije	BDP na prebivalca glede na PKM				
		2002	2004	2006	2008	2010
Indeks generaliziranega zaupanja	Pearsonov	0,821*	0,871*	0,803*	0,825*	0,794*
	Spearmanov	0,798*	0,859*	0,835*	0,885*	0,837*

* Korelacija je statistično značilna pri stopnji tveganja 1 %

Očitno je indeks generaliziranega zaupanja zelo močno pozitivno povezan z objektivnim indikatorjem ekonomske razvitosti, saj znašajo (Spearmanovi) koeficient korelacije od 0,798 (leta 2002) do 0,885 (leta 2008). Vse povezave so tudi statistično značilne pri stopnji tveganja, manjši od 1 %. To pomeni, da države z visokim BDP na prebivalca glede na PKM izkazujejo tudi visoko stopnjo percipiranega splošnega zaupanja. Družbe, v katerih ljudje občutijo visoko stopnjo zaupanja in recipročnosti med posamezniki so torej tudi bolj ekonomsko uspešne kot tiste, ki takega vtisa na svojih članih ne pustijo.

Slika 4.8: Graf povezave med indeksom generaliziranega zaupanja in BDP na prebivalca glede na PKM v letih 2002 in 2010



Slika 4.8 potrjuje ugotovitve, sklenjene na podlagi interpretacije vrednosti iz tabele 4.14. Leta 2002 in 2010 je res moč opaziti močno pozitivno povezanost med dvema indikatorjema razvitosti, saj vrednosti niso močno razpršene po grafu. Poleg tega sta vrednosti Pearsonovega in Spearmanovega koeficienta korelacije zelo podobni, kar pomeni da gre najverjetneje za linearno povezanost. Zgornja slika to potrditev potrjuje.

Tabela 4.15: Povezanost med spremembo zaupanja in BDP-ja na prebivalca glede na PKM

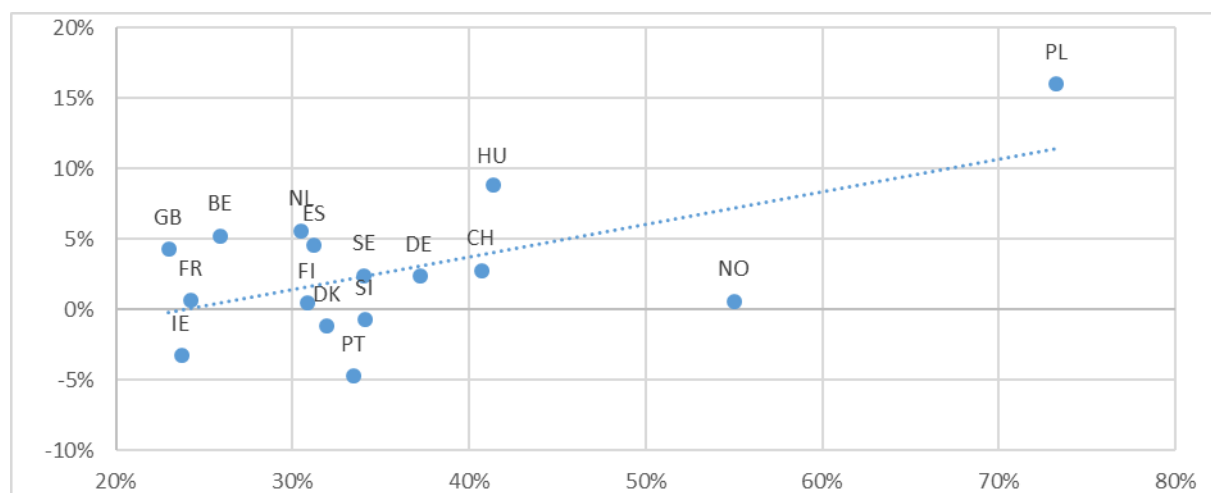
	Koeficient korelacije	Sprememba BDP na prebivalca glede na PKM				
		2002 - 2004	2004 - 2006	2006 - 2008	2008 - 2010	2002 - 2010
Sprememba indeksa generaliziranega zaupanja	Pearsonov	0,103	-0,035	-0,005	0,467**	0,597*
	Spearmanov	0,103	-0,118	-0,053	0,215	0,191

* Korelacija je statistično značilna pri stopnji tveganja 5 %

** Korelacija je statistično značilna pri stopnji tveganja 10 %

Rezultat povezanosti med spremembo generaliziranega zaupanja in BDP na prebivalca glede na PKM na prvi pogled izgleda obetavno, saj Pearsonov koeficient v obdobju 2002–2010 kaže na srednje močno povezanost med spremenljivkama. Spearmanov korelacijski koeficient na drugi strani kaže precej bolj šibko povezanost. Zanimivo pa je opaziti nekoliko nižjo vrednost Pearsonovega koeficienta za obdobje 2008–2010, a višjo vrednost Spearmanovega v primerjavi z obdobjem 2002-2010. To vzbuja zanimanje zlasti zato, ker je vrednost slednjega najvišja od vseh opazovanih obdobj in nakazuje, da se v tem času nekaj dogaja s povezanostjo med generaliziranim zaupanjem in gospodarskim razvojem– povezanost je namreč tu najmočnejša, a še vseeno prešibka, da bi lahko govorili o povezanosti.

Slika 4.9: Graf povezave med indeksom generaliziranega zaupanja in BDP na prebivalca glede na PKM v letih 2002 in 2010



Slika 4.9 lepo prikaže o kakšni povezanosti govorimo. Takoj lahko opazimo močno izstopajočo Poljsko, ki zaradi ekstrema prikaže povezavo kot močnejšo kot v resnici je. Zato je v tem primeru smiselno interpretirati Spearmanov koeficient, ki pravi, da spremenljivki nista povezani. Z odstranitvijo Poljske bi Pearsonov koeficient korelacije znašal samo 0,088, kar bi pomenilo, da o povezanosti med generaliziranim zaupanjem in BDP-jem na prebivalca glede na PKM težko govorimo.

5 SKLEP

Na podlagi idej in spoznanj avtorjev, ki so se ukvarjali z vprašanjem zaupanja kot glavnega elementa socialnega kapitala sem ugotovil, da je zaupanje tesno povezano z ekonomsko razvitostjo države. To sem v empiričnem delu tudi dokazal, vendar pa bi bilo naivno trditi, da gre pri tej povezavi zgolj za ugodno ekonomsko stanje, ki krepi zaupanje v ljudi ali pa obratno. Za vsakim kazalnikom namreč stoji kopica drugih dejavnikov, ki oblikujejo tako ekonomsko razvitost kot tudi zaupanje. Ti »skriti dejavniki« so lahko vse od stopnje družbene in ekonomske enakopravnosti v državi, politične participacije, civilnega udejstvovanja do popolnoma demografskih lastnosti kot so izobrazba, spol, starost in kraj bivanja.

Ključne ugotovitve, do katerih sem prišel s pomočjo empiričnega dela naloge so:

- Ekonomska razvitost je močno povezana z mnenjem, da ljudem na splošno lahko zaupamo. Povezanost je, ne glede na leto in raziskavo, s katero sem pridobil podatke o mnenju glede zaupanja v ljudi, zelo visoka. Močna povezanost je torej opazna tako pri primerjavi generaliziranega zaupanja z BDP-jem na prebivalca glede na PKM, kot tudi z bolj socioekonomskim indikatorjem razvitosti HDI.
- Sprememba v odstotku zaupljivih ljudi v krajših ali daljših časovnih obdobjih ni povezana z (socio)ekonomsko razvitostjo države, saj so večje spremembe v izmerjeni stopnji zaupanja na državni ravni opazne tako pri ekonomsko bolj uspešnih državah, kot pri tistih manj uspešnih.
- V povezavi s pravkar rečenim pa tudi ekonomske rasti ali padca ne moremo povezati z generaliziranim zaupanjem in njegovo spremembamo skozi čas, saj korelacijski koeficienti kažejo na šibko povezanost. Prav tako sprememba na lestvici držav glede na vrednost indeksa HDI ne korelira s spremembo odstotka zaupljivih ljudi. Tako lahko rečem, da povezanost med zaupanjem in gospodarsko razvitostjo države velja le znotraj posameznik časovnih točk, ne velja pa, ko primerjamo spremembo obeh kazalnikov skozi kratko, srednje ali dolgo časovno obdobje.
- V času ekonomske krize, ki se je pričela leta 2008 in zajela praktično vse evropske države (z izjemo Poljske) se nakazuje korelacija med spremembo izraženega

generaliziranega zaupanja v državi in gospodarskim razvojem oziroma padcem. Povezava je namreč močnejša kot v drugih časovnih intervalih pred ekonomsko krizo, kar rahlo nakazuje na to, da ekonomska situacija v državi vpliva na izraženo zaupanje v ljudi med državljani. Povečano povezanost lahko torej opazimo, a je ta razlika premajhna in korelacija prešibka, da bi lahko trdili, da ekonomska kriza vpliva na mnenje o zaupanju v ljudi.

- Znotraj držav z višjim BDP prihaja do večjih razlik v generaliziranemu zaupanju kot so te razlike opazne ko primerjamo države z nižjim BDP na prebivalca s tistimi z višjim. To lahko pomeni, da obstajajo vplivi drugih dejavnikov, ki so prav tako zelo močni, lahko celo močnejši od ekonomske razvitosti.

Poleg tega pa se je pri opazovanju razvrstitve držav glede na izraženo generalizirano zaupanje opazilo še:

- Razlike v odstotkih zaupljivih ljudi po državah so v primeru Evrope zelo velike, bistvenega napredka pri zmanjševanju razlik pa ni moč opaziti. Daleč najbolj zaupljivi so prebivalci držav na severu Evrope, medtem ko so najmanj zaupljive države, ki se nahajajo bolj proti vzhodu stare celine.
- Nizka stopnja zaupanja v novejših evropskih demokracijah (tudi Portugalska) namigujejo na to, da je vpliv demokratičnosti družbe eden pomembnejših indikatorjev pri meddržavni primerjavi izmerjenega generaliziranega zaupanja. Za skandinavske države, kot tudi za Nizozemsko je značilna dolga demokratična tradicija, medtem ko so države na vzhodu osrednje Evrope demokratično družbenopolitično ureditev sprejele šele ob koncu 80-ih oziroma začetku 90-ih let prejšnjega stoletja. Prav tako je tradicija demokracije na Portugalskem relativno mlada, kar lahko le potrjuje ugibanja, da demokratičnost v družbi vpliva na stopnjo izmerjenega zaupanja v ljudi.
- Poleg demokratične tradicije bi lahko na odstotek izraženega splošnega zaupanja po posamezni državi razlagala tudi verska in kulturna komponenta, saj se izkaže, da so prebivalci zgodovinsko protestantskih držav bolj nagnjeni k zaupanju v ljudi kot tisti v državah, kjer reformacija ni pustila tako opaznih sprememb pri dojetju krščanske vere.

Pri analizi podatkov sem naletel na težavo, ki bi zaslužila nadaljno preučevanje. Omejeni smo namreč s problemom merljivosti subjektivnih komponent posameznika (kot so čustva in mnenja) v primerjavi z objektivnimi (če so seveda standardizirane), saj lahko v danem trenutku na odgovor anketiranca vpliva mnogo dejavnikov, katerih ne poznamo in tudi ne moremo kontrolirati. A morda še bolj pomembno kot to je sam metodološki pristop do primerjave teh dveh spremenljivk. Metodološko precej oporečno je dejstvo, da sem primerjal spremembo vrednosti spremenljivke, ki je tako navzgor kot tudi navzdol omejena (spremenljivka generalizirano zaupanje), s spremembo spremenljivke, ki je omejena samo navzdol (GDP na prebivalca glede na PKM). Z upoštevanjem paritete kupne moči sem slednjega sicer nekoliko omilil, a še vedno je vrednost bolj nagnjena k rasti (proti zelo velikim številkam) kot padcu. Tudi upoštevanje korelacije, ki meri razlike v rangiranju in ne vrednosti se tu izkaže kot ustrežnejša. Vsekakor bi bilo potrebno temu problemu posvetiti več pozornosti v prihodnje.

Mnenje, izraženo v mednarodnih družboslovnih anketah, torej služi tudi kot kazalnik ekonomske in socialne razvitosti, saj je bila povezava v čisto vseh časovnih točkah zelo močna. Če sem se v teoretskem delu še spraševal, v kateri smeri deluje vpliv, mi analiza podatkov iz raziskave ESS nakaže, da bi prav morda lahko šlo za ekonomsko razvitost, ki vpliva na izraženo generalizirano zaupanje v določeni državi. Cilj diplomske naloge je torej dosežen, saj sem tako s teoretičnim, kot tudi empiričnim delom dokazal, da je zaupanje lahko tudi kazalnik ekonomske razvitosti države.

6 LITERATURA

1. Beugelsdijk, Sjoerd. 2006. A note on the theory and measurement of trust in explaining differences in economic growth. *Cambridge Journal of Economics* (30): 371–387.
2. Bjørnskov, Christian. 2006. Determinants of Generalized Trust: A Cross-Country Comparison. *Public Choice* 130 (1/2): 1–21.
3. Bullen, Paul in Jenny Onyx. 2002. The different faces of social capital in NSW Australia. V *Social Capital: Critical Perspectives on Community and »Bowling Alone«*, ur. Scott L. McLean, David A. Schultz in Manfred B. Steger, 167–182. New York; London: New York University Press.
4. Darlauf, Steven N. 2002. On the Empirics of Social Capital. *The Economic Journal* 112 (483): 459–479.
5. Dekker, Paul in Eric M. Uslaner, ur. 2001. *Social Capital and Participation in Everyday Life*. London; New York: Routledge.
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. Erikson, Bonnie H. in Nan Lin, ur. 2008. *Social Capital: An International Research Program*. New York: Oxford University Press.
8. *European Social Survey*. Dostopno prek: <http://www.europeansocialsurvey.org/> (1. september 2013).
9. *European Values Study*. Dostopno prek: <http://www.europeanvaluesstudy.eu/> (1. september 2013).

10. Fukuyama, Francis. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Middlesex: Penguin Books.
11. --- 1999. *The Great Disruption: Human nature and the reconstruction of social order*. London: Profile Books Ltd.
12. Grootaert, Christiaan in Thierry van Bastelaer, ur. 2002. *The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*. Cambridge: Cambridge University Press.
13. Grootaert, Christiaan. 2001. Social capital: The missing link? V *Social Capital and Participation in Everyday Life*, ur. Paul Dekker in Eric M. Uslaner, 9–29. London; New York: Routledge.
14. Hafner Fink, Mitja, Samo Uhan in Marta Gregorčič. 2011. *Družbene spremembe, spreminjanje vrednot in razvoj*. Dostopno prek: http://www.cjm.si/sites/cjm.si/files/file/crp_vrednote_razvoj_2011_porocilo.pdf (1. september 2013).
15. Hamilton, Gary in Nicole Woolsey Biggart. 1988. Market, Culture, and Authority: A Comperative Analysis of Management and Organization in the Far East. *American Journal of Sociology* 94: S52–S94.
16. *Human Development Report*. Dostopno prek: <http://hdr.undp.org> (1. september 2013).
17. Iglič, Hajdeja. 2012. Zaupanje med interesom in moralo. *Teorija in praksa* 49 (6): 952–971.
18. Inglehart, Ronald in Christian Welzel. 2007. *Modernization, cultural change, and democracy: the human development sequence*. New York : Cambridge University Press.
19. Johnston, Richard in Stuart N. Soroka. 2001. Social capital in a multicultural society: The case of Canada V *Social Capital and Participation in Everyday Life*, ur. Paul Dekker in Eric M. Uslaner, 30–44. London; New York: Routledge.

20. Kaasa, Anneli in Eve Parts. 2008. Individual-Level Determinants of Social Capital in Europe: Differences between Country Groups. *Acta Sociologica* 51 (2): 145–168.
21. Keefer, Philip in Stephen Knack. 1997. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics* 112 (4): 1251–1288.
22. Knack, Stephen in Paul J. Zak. 2001. Trust and Growth. *Economic Journal* 111 (470): 295-321. Dostopno prek: <http://www.jstor.org/stable/2667866> (1. september 2013).
23. Knack, Stephen. 2002. Social capital, growth, and poverty: a survey of cross-country evidence. V *The Role of Social Capital in Development: An Empirical Assessment*, ur. Christian Grootaert in Thierry van Bastelaer, 42–84. Cambridge: Cambridge University Press.
24. Lin, Nan. 2001. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. New York: Cambridge University Press.
25. Luhmann, Niklas. 1995. *Social Systems*. Stanford: Stanford University Press.
26. Makarovič, Matej, ur. 2003. *Socialni kapital v Sloveniji*. Ljubljana: Založba Sophia.
27. McLean, Scott L., David A. Schultz in Manfred B. Steger, ur. 2002. *Social Capital: Critical Perspectives on Community and »Bowling Alone«*. New York; London: New York University Press.
28. Meulemann, Heiner, ur. 2008. *Social capital in Europe: similarity of countries and diversity of people?: multi-level analyses of the European social survey 2002*. Leiden: Brill.
29. Misztal, Barbara A. 1996. *Trust in Modern Societies*. Cambridge; Oxford: Polity Press.

30. Neller, Katja. 2008. What Makes People Trust in Their Fellow Citizens? V *Social capital in Europe: similarity of countries and diversity of people?: multi-level analyses of the European social survey 2002*, ur. Heiner Meulemann, 103–134. Leiden: Brill.
31. Novak, Mojca. 1996. Konceptualna vprašanja proučevanja kakovosti življenja V *Kakovost življenja v Sloveniji*, ur. Ivan Svetlik, 7–24. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
32. Oishi, Shigehiro. 2010. Culture and Well-Being: Conceptual and Methodological Issues V *International Differences in Well-Being*, ur. Ed Diener, John F. Helliwell in Daniel Kahneman, 34–70. New York: Oxford University Press, Inc.
33. Putnam, Robert D. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.
34. Rus, Veljko in Niko Toš. 2005. *Vrednote Slovencev in Evropejcev: analiza vrednotnih orientacij Slovencev ob koncu stoletja*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, IDV - CJMMK.
35. Schwartz, Shalom H. 2007. Value orientations: measurement, antecedents and consequences across nations. V *Measuring attitudes cross-nationally: lessons from the European Social Survey*, ur. Roger Jowell, Caroline Roberts, Rory Fitzgerald in Gillian Eva, 161–193. Los Angeles: Sage.
36. Snyder, R. Claire. 2002. Social Capital: The Politics of Race and Gender. V *Social Capital: Critical Perspectives on Community and »Bowling Alone«*, ur. Scott L. McLean, David A. Schultz in Manfred B. Steger, 167–182. New York; London: New York University Press.
37. Sztompka, Piotr. 1999. *Trust: a sociological theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
38. *The World Bank*. Dostopno prek: <http://www.worldbank.org> (1. september 2013).

39. Volf, Tomaž. 2005. Problem zaupanja v sodobnih družbah. Doktorska disertacija. Ljubljana: T. Volf.
40. World Values Survey. 2008. *Values Change the World*. Dostopno prek: http://www.worldvaluessurvey.org/wvs/articles/folder_published/article_base_110/files/WVSbrochure6-2008_11.pdf (1. september 2013).