

Związek między sieciami społecznymi a zaufaniem społecznym – mechanizm wzajemnego wzmacniania?

Katarzyna Growiec

Katedra Psychologii Osobowości, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej

Artykuł prezentuje empiryczne argumenty na rzecz tezy, że istnieje związek między typem sieci społecznych a zaufaniem społecznym, polegający na wzajemnym wzmacnianiu. Posługując się danymi Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego 2002 oraz danymi panelowymi Diagnozy Społecznej 2003–2007 zostało pokazane, że występuje pozytywna zależność pomiędzy sieciami społecznymi (pomostowymi) a zgeneralizowanym zaufaniem do ludzi. Osoby, których sieci kontaktów społecznych zawierają wielu znajomych i przyjaciół (sieci społeczne pomostowe), są bardziej ufne niż te, których sieci kontaktów składają się głównie z członków rodziny (sieci społeczne wiążące). Co więcej, zgeneralizowane zaufanie do innych ludzi jest warunkiem koniecznym, aby utrzymywać kontakty z osobami spoza rodziny. Związek między typem sieci społecznej a zaufaniem społecznym sugeruje potencjalną trudność zmiany jednego bez zmiany drugiego, tzn. zmiana poziomu zaufania społecznego pociąga za sobą konsekwencję dla sieci społecznej jednostki – i na odwrót.

Wyniki te są szczególnie ważne z punktu widzenia Polski jako kraju postsocjalistycznego, w którym buduje się społeczeństwo obywatelskie. Pokazują bowiem, że typowy dla Polski typ sieci społecznej wiążącej i towarzyszący mu niski poziom zaufania społecznego stanowią realną przeszkodę na drodze do budowania takiego społeczeństwa.

Słowa kluczowe: sieci społeczne, kapitał pomostowy, kapitał wiążący, zaufanie społeczne

Wraz z procesem modernizacji zmienia się też charakter i typ więzi społecznych, które tworzymy z innymi ludźmi (Marody i Giza-Poleszczuk, 2004; Newton, 1999). W nowoczesnym społeczeństwie nie jest możliwe, aby znać wszystkie osoby, z którymi się stykamy. Wielokrotnie w ciągu zwykłego dnia znajdujemy się w sytuacjach, w których nie dysponujemy wystarczającymi informacjami o osobach, od których zależy nam. Jednak, aby funkcjonować, musimy im zaufać. Zaufanie można rozumieć jako wyrozumowaną kalkulację (Coleman, 1990; Hardin, 2002). Jednak wielu badaczy (Sztompka,

2007; Uslander, 2002) skłania się ku temu, że zaufanie bądź nieufność jest rodzajem „zakładu, który robimy w ciemno”. Być może jest efektem prawidłowej socjalizacji (Uslander, 2002), wynikiem poszerzania się wspólnoty moralnej (Sztompka, 2007) czy społecznego uczenia się (Bandura, 2007). Wiele też wskazuje na to, że zaufanie społeczne jest „dziedziczone” w obrębie społeczeństw (Guiso, Sapienza i Zingales, 2008; Putnam, 1995).

Kapitał społeczny był często łączony z normami społecznymi, takimi jak norma wzajemności i postawa zaufania społecznego (Portes, 1998, 2000; Putnam, 2000; Woolcock, 1998, 2001). Putnam (1995) i Fukuyama (1995) sprowadzali kapitał społeczny do norm społecznych. Zaufanie społeczne było również traktowane jako komponent kapitału społecznego (Putnam 2000) lub jego operacjonalizacja (Freitag, 2003; O’Connell, 2003). Jednak relacja między zaufaniem społecznym a kapitałem

Katarzyna Growiec, Katedra Psychologii Osobowości, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, ul. Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa,
e-mail: katarzyna.growiec@swps.edu.pl
Autorka dziękuje Fundacji na Rzecz Nauki Polskiej za wsparcie finansowe w ramach programu START.

społecznym, szczególnie definiowanym jako sieci kontaktów społecznych, wydaje się bardziej złożona (Molm, Takahashi i Peterson 2000; Gambetta, 1988) i skłania do traktowania kapitału społecznego i zaufania społecznego jako odrębnych zmiennych. Dlatego też kapitał społeczny jest przez mnie rozumiany jako sieci relacji społecznych i zasoby, które dzięki użyciu tych sieci są dostępne (Bourdieu, 1986; Lin, 2001).

Na rozumienie kapitału społecznego jako sieci społecznej wskazuje jedna z pierwszych definicji kapitału społecznego, sformułowana przez Bourdieu i Wacquanta. Autorzy twierdzą, że kapitał społeczny to „suma zasobów, aktualnych i potencjalnych, do których osoba lub grupa zdobywa dostęp dzięki posiadaniu trwałej sieci relacji społecznych, słabiej lub silniej zinstytucjonalizowanych” (Bourdieu i Wacquant, 1992, s. 119; por. też Bourdieu, 1986). W powyższym ujęciu kapitał społeczny to sieć powiązań z innymi osobami, z której czerpiemy korzyści. U innych badaczy, tak ważnych dla popularyzacji pojęcia jak Robert D. Putnam, definicja kapitału społecznego ewoluowała. Powstały również koncepcje mówiące o rodzajach kapitału społecznego (Portes, 1998; Putnam, 2000; Woolcock 1998), które w pewnym sensie rozmnieniają na drobne spójną i łatwą do przyswojenia pierwotną koncepcję kapitału społecznego, ale przyczyniają się do tego, że poszczególne jego rodzaje mogą być trafniej mierzone. Choć Robert D. Putnam i jego *Demokracja w działaniu* (1995) oraz *Bowling alone* (2000) były szeroko krytykowane pod względem metodologicznym i konceptualnym, to jednak panuje przekonanie (Fischer, 2005), że najważniejszym wkładem *Bowling alone* do teorii kapitału społecznego jest rozróżnienie na kapitał pomostowy i kapitał wiążący. Warto jednak przypomnieć, że Putnam nie dokonał operacjonalizacji tych pojęć, a jedynie naszkicował, na czym owe dwa rodzaje kapitału społecznego mogłyby polegać.

Badanie sieci społecznych, jakie tworzą jednostki, wydaje się szczególnie interesujące w Polsce – kraju postsocjalistycznym, który przechodzi głębokie zmiany ekonomiczne i społeczne (Esping-Andersen, 1998; Sztompka, 2004). Ważne jest bowiem pytanie, jaki wzorzec sieci społecznych dominuje w Polsce i czy nadaża on za zmianami politycznymi i ekonomicznymi, których doświadcza polskie społeczeństwo od 18 lat (Dahrendorf, 1991).

Z analiz Kääriäinena i Lehtonena (2006) wynika, że w roku 2002 w krajach postsocjalistycznych dominującym wzorcem sieci społecznych były sieci złożone z członków rodziny i najbliższych przyjaciół. Natomiast w krajach nordyckich – Danii, Norwegii i Finlandii – oraz krajach liberalnych (Esping-Andersen, 1990; 1998) – takich jak Australia, Kanada, Wielka Brytania, Nowa

Zelandia i Stany Zjednoczone – sieci społeczne w większym stopniu składały się z osób spoza rodziny, ze znajomych (w odróżnieniu od przyjaciół). Silne więzi rodzinne występujące w Polsce dorównują sile więzów rodzinnych w krajach śródziemnomorskich (Kääriäinen i Lehtonen, 2006) i są jednymi z najsilniejszych na świecie (Alesina i Giuliano, 2007). Fakt ten przywodzi na myśl obserwacje Putnama (1995) dotyczące Włoch południowych, gdzie brak silnych instytucji państwowych i katolicyzm wpłynęły na tworzenie się specyficznego typu sieci społecznych – opartych na klanie, rodzinie i silnie promujących interes grupy własnej.

Posługując się dalej ustaleniami Putnama (2000), dotyczącymi kapitału pomostowego (więzi ze znajomymi i przyjaciółmi z różnych środowisk) i kapitału wiążącego (krewni, członkowie rodziny, klanu) można przyjąć założenie, że to kapitał wiążący był dominującą formą kapitału społecznego w czasach socjalizmu w Polsce – strategią radzenia sobie (Baerenholdt, 2003). Wiele wskazuje na to, że jest tak nadal (Alesina i Giuliano, 2007; Kääriäinen i Lehtonen, 2006). Warto więc znaleźć odpowiedź na pytanie: dlaczego? Dla kraju, w którym dominowała niepewność i gospodarka niedoboru, łatwo znaleźć wytłumaczenie, bo w czasach niepokoju ludzie mają tendencję do zwracania się ku swoim krewnym (Shavit, Fischer i Koresh, 1994). Jaki mechanizm może być odpowiedzialny za utrzymującą się w Polsce siłę kapitału społecznego opartego na więziach rodzinnych i klanowych, pomimo rozwoju demokratycznych instytucji i rozwoju merytokratycznego systemu wynagradzania? Otóż wydaje się, że więzi społeczne są związane z zaufaniem i nawzajem się wzmacniają. Co więcej, nie sposób zmienić jednego, nie zmieniając drugiego.

Zaufanie społeczne (traktowane jako postawa społeczna) należy odróżnić od tworzenia sieci społecznych (rozumianych jako rodzaj zachowania, inwestowanie w relacje z innymi ludźmi). Z pewnością jednak na zjawisko tworzenia się określonego rodzaju sieci społecznych nakłada się zjawisko zaufania społecznego. Badania pokazują, że poziom zaufania społecznego w Polsce (Czapiński i Panek, 2006; Kempny, 2004) jest bardzo niski – ok. 10% społeczeństwa ma zaufanie do innych ludzi (w porównaniu do ok. 70% w krajach skandynawskich) i jest stabilny w czasie. Jak wskazują badacze (Sztompka, 2007), przeciwieństwem zaufania jest nieufność, a brak zaufania stanowi bardzo rzadką postawę neutralną lub przejściową między ufnością a nieufnością. Dlatego też w tym artykule będzie mowa o dwóch najskrajniejszych postawach – zaufaniu i nieufności.

Jasno są też tu odróżnione sieci społeczne (kapitał społeczny) od postawy zaufania społecznego i jednocześnie

pokazane, jaka zależność występuje między sieciami społecznymi (pomostowymi i wiążącymi) a zaufaniem. Główne wyniki omówionych w tym artykule badań wskazują na to, że specyficzne rodzaje kapitału społecznego (pomostowy i wiążący) są sprzężone – odpowiednio – z zaufaniem i nieufnością: następuje oddziaływanie struktury (sieci relacji społecznych) na postawy społeczne (zaufanie społeczne) – i na odwrót. Istnienie tego mechanizmu sprawia, że trudno zmienić którykolwiek z tych elementów z osobna. Wyniki przedstawionych badań dają też odpowiedź na problem postawiony przez Guiso i współpracowników (Guiso i in., 2008) – dlaczego niektóre społeczeństwa wpadają w pułapkę nieufności oraz potwierdzają spostrzeżenia Czapińskiego, że w Polsce brakuje kapitału pomostowego (Czapiński, w druku).

Hipoteza

Tematem tego artykułu jest próba wykazania, czy istnieje mechanizm wzajemnego wzmacniania się między typami sieci społecznych a poziomem zaufania społecznego; czy sieci społeczne pomostowe oraz sieci społeczne wiążące idą w parze z określonym poziomem zaufania społecznego. Innymi słowy, czy zaufanie do innych ludzi przekłada się na typ sieci społecznych, jakie ludzie tworzą (im więcej zaufania, tym bardziej rozbudowane kontakty).

Metoda i wyniki

PGSS 2002

Aby wykazać związek typu sieci społecznej z zaufaniem społecznym, przeanalizowano dane PGSS z 2002 roku (kwestionariusz „Kontakty między ludźmi”) oraz dane panelowe Diagnostyki Społecznej z lat 2003–2007. Z danych PGSS 2002 wykorzystano następujące pytania mierzące zaufanie społeczne: „Jest tylko kilka osób, którym mogę całkowicie zaufać” (odpowiedzi 1–5) oraz „W większości przypadków można być pewnym, że inni ludzie są wobec nas życzliwi” (odpowiedzi 1–5). Do diagnostyki sieci społecznej respondenta utworzyłam dwie zmienne – dotyczące kontaktów z rodziną i z przyjaciółmi z różnych środowisk – które pozwalają w przybliżeniu określić kompozycję sieci społecznych respondenta.

W celu określenia kontaktów z rodziną posłużyłam się pytaniami PGSS z 2002 roku.

Odpowiedzi te okazały się na tyle silnie skorelowane ze sobą, że uzasadniało to stworzenie z nich sumarycznego wskaźnika sieci społecznej wiążącej. Posłużyłam się w tym celu analizą czynnikową, która potwierdziła występowanie jednego wymiaru (czynnika) łączącego te zmienne. Każdy respondent uzyskał w ten sposób określone wartości (*scores*), które można interpretować jako charakterystykę natężenia sieci społecznej wiążącej.

Sieci społeczne pomostowe są również mierzone na podstawie odpowiedzi na pytania z PGSS 2002 roku.

Przybliżone natężenie sieci społecznych pomostowych zostało uzyskane dzięki dodaniu do siebie liczb przyjaciół wskazanych przez respondenta w poniższych pytaniach. Następnie zmienna ta została znormalizowana. Duża liczba przyjaciół z różnych środowisk wskazuje na to, że respondent dysponuje siecią społeczną o charakte-

Ramka 1.

Pytania mierzące sieci społeczne wiążące

Jak często widuje lub spotyka się Pan(i) z bratem/siostrą? (odpowiedzi na skali od „mieszka on/ona ze mną w tym samym gospodarstwie domowym” do „rzadziej niż kilka razy w roku”).

Jak często widuje Pan(i) lub odwiedza syna/córkę? (odpowiedzi na skali od „mieszka on/ona ze mną w tym samym gospodarstwie domowym” do „rzadziej niż kilka razy w roku”).

Jak często widuje lub odwiedza Pan(i) swojego ojca? (odpowiedzi na skali od „ojciec mieszka w tym samym gospodarstwie domowym, co ja” do „nigdy” oraz „mój ojciec nie żyje” i „nie znam miejsca pobytu mojego ojca”).

Jak często widuje lub odwiedza Pan(i) swoją matkę? (odpowiedzi na skali od „matka mieszka w tym samym gospodarstwie domowym, co ja” do „nigdy” oraz „moja matka nie żyje” i „nie znam miejsca pobytu mojej matki”).

Teraz chcielibyśmy zapytać o Pana(-i) kontakty z innymi krewnymi. Proszę zaznaczyć, jak często kontaktował(a) się Pan(i) z wymienionymi krewnymi w czasie ostatnich czterech tygodni? (odpowiedzi na skali od „częściej niż dwa razy w ciągu ostatnich 4 tygodni” do „nie mam żyjących krewnych tego rodzaju”):

- wujkowie i ciotki
- kuzyni
- teściowie
- szwagier lub szwagierka
- siostrzenice i siostrzeńcy, bratanice i bratankowie
- rodzice chrzestni

Ramka 2.

Pytania mierzące sieci społeczne pomostowe

Kolejne pytania dotyczą osób, które Pan(i) zna, innych niż rodzina czy krewni. Pierwsze pytanie dotyczy osób, z którymi Pan(i) pracuje.

- Proszę teraz pomyśleć o osobach, które pracują razem z Panem/ Panią. Ilu z nich uważa Pan(-i) za swoich bliskich przyjaciół?
- Proszę teraz pomyśleć o swoich sąsiadach lub osobach mieszkających w najbliższej okolicy (lub na tym samym osiedlu). Ilu z tych ludzi uważa Pan(i) za swoich bliskich przyjaciół?
- A ilu innych przyjaciół posiada Pan(i) – poza osobami z pracy, z sąsiedztwa i poza członkami rodziny? Proszę wziąć pod uwagę na przykład przyjaciół z ławy szkolnej, z wojska, z klubów, z kościoła, ze spotkań towarzyskich – i tym podobnych.

rze pomostowym, podczas gdy częste kontakty z rodziną sugerują, że respondent dysponuje siecią społeczną wiążącą. Współczynnik korelacji liniowej Pearsona między „kontaktami z rodziną” a „kontaktami z przyjaciółmi” wynosi zaledwie 0,24 i jest istotny statystycznie na poziomie $p < 0,01$ ($N = 1221$). Niezbyt silna korelacja między „kontaktami z rodziną” a „kontaktami z przyjaciółmi” skłania do wyodrębnienia typów, które są kombinacją natężenia tych kontaktów. Wyodrębniłam następujące typy takich stosunków:

- niskie natężenie „kontaktów z rodziną” i niskie natężenie „kontaktów z przyjaciółmi”,
- wysokie natężenie „kontaktów z rodziną” i niskie natężenie „kontaktów z przyjaciółmi”,
- wysokie natężenie „kontaktów z rodziną” i wysokie natężenie „kontaktów z przyjaciółmi”,
- niskie natężenie „kontaktów z rodziną” i wysokie natężenie „kontaktów z przyjaciółmi”.

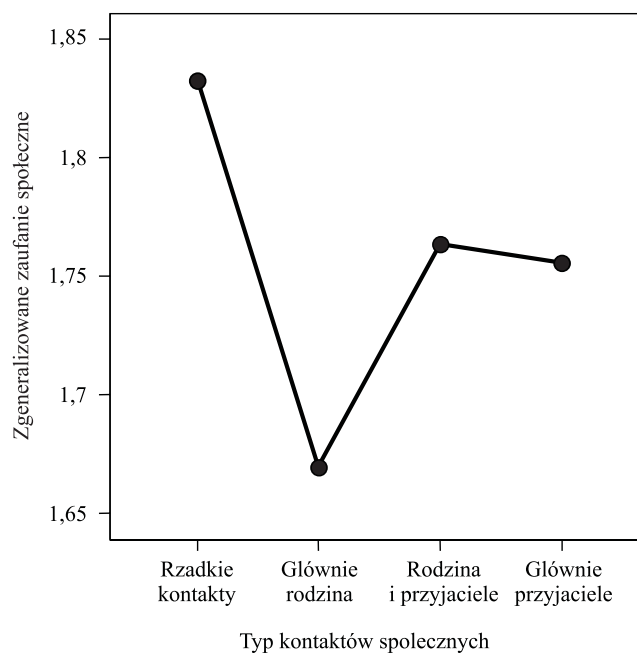
Analizując dalej zależności między tymi typami a innymi zmiennymi, rozpatrywałam je w postaci zero-jedynkowej (tak–nie). Respondentom z wynikiem powyżej średniej na wymiarze „kontakty z rodziną” została przypisana wartość 1, a respondentom poniżej – 0. W ten sam sposób zostały przekodowane wyniki respondentów na wymiarze „kontakty z przyjaciółmi”. Najliczniejszy typ kontaktów społecznych to w ogóle rzadkie kontakty społeczne – niskie natężenie „kontaktów z rodziną” i niskie natężenie „kontaktów z przyjaciółmi”.

Przejdźmy teraz do kluczowego dla tego artykułu problemu wzajemnego wzmacniania się specyficznego rodzaju kapitału społecznego – pomostowego lub wiążącego – z odpowiednim poziomem zaufania społecznego. Dotychczasowa literatura (Alesina i Giuliano, 2007; Guido i in., 2008; Kääriäinen i Lehtonen, 2006; Putnam, 1995) układa się w czytelną hipotezę – silnym więziom rodzinnym towarzyszy nieufność do innych ludzi. Odwróćmy to myślenie: co jest przeciwieństwem więzi rodzinnych, klanowych? Więzy z przyjaciółmi i znajomymi. Sprawdźmy więc, czy rzeczywiście jest tak, że silne więzi rodzinne, klanowe (sieci społeczne wiążące) idą w parze z nieufnością do innych ludzi, podczas gdy więziom z przyjaciółmi i znajomymi (sieci społeczne pomostowe) towarzyszy zgeneralizowane zaufanie. Czy jest tak, że między typem sieci społecznej a zaufaniem społecznym następuje dodatnie sprzężenie zwrotne, tzn. osoby ufające innym gromadzą większe zasoby kapitału pomostowego, a przez to stają się jeszcze bardziej ufne i jeszcze łatwiej jest im gromadzić takie zasoby? Z kolei osoby nieufne ograniczają swoje kontakty do rodziny (głównie krewni), która podtrzymuje w nich przekonanie, że jedynie rodzinie mogą naprawdę zaufać (syndrom obłąkanej twierdzy)?

Analizując dane PGSS z 2002 roku, posłużyłam się pytaniem mierzącym zaufanie: „Jest tylko kilka osób, którym mogę całkowicie zaufać” (odpowiedzi 1–5). Przeprowadziłam analizę wariancji ANOVA ze zmienną kapitał społeczny na czterech poziomach (głównie krewni, głównie przyjaciele, krewni i przyjaciele, rzadkie kontakty społeczne). Wyniki pokazują, że osoby różniące się typem kontaktów społecznych różniły się na poziomie tendencji statystycznej poziomem zaufania, $F(3, 1173) = 2,418$, $p = 0,065$, $\eta^2 = 0,006$. Wyniki analizy wariancji przedstawione są na Rysunku 1.

Wykonane kontrasty Tukeya wskazują na to, że występują statystycznie istotne różnice między osobami o rzadkich kontaktach społecznych a osobami utrzymującymi kontakty głównie z rodziną ($p < 0,001$) pod względem zaufania oraz między osobami utrzymującymi rzadkie kontakty społeczne a osobami utrzymującymi kontakty głównie z przyjaciółmi ($p < 0,005$). Generalnie osoby o rzadkich kontaktach społecznych okazały się najbardziej ufne spośród wszystkich analizowanych grup.

Analogiczna analiza wariancji ANOVA została przeprowadzona dla poziomów kapitału społecznego i zmiennej będącej odpowiedzią na inne pytanie o zaufanie: „W większości przypadków można być pewnym, że inni ludzie są wobec nas życzliwi” (odpowiedzi od 1–5). W tym przypadku nie ma istotnych statystycznie różnic w zaufa-

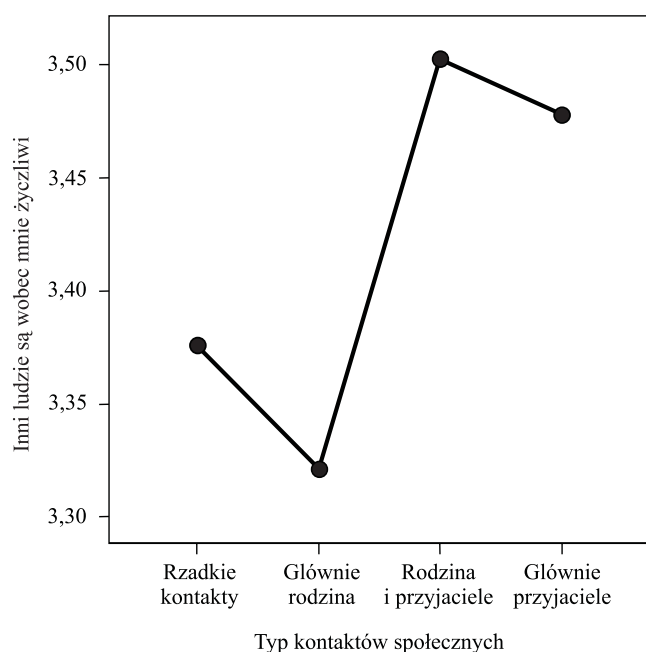


Rysunek 1.

Zgeneralizowane zaufanie społeczne a typ kontaktów społecznych

niu między badanymi charakteryzującymi się różnymi poziomami kapitału społecznego, $F(3, 1142) = 1,918$, $p = 0,125$, $\eta^2 = 0,005$ (Rysunek 2). Jednak wykonane kontrasty Tukeya wskazują na istotną różnicę w percepcji życzliwości innych ludzi wobec badanych między osobami z rzadkimi kontaktami społecznymi a osobami utrzymującymi kontakty społeczne głównie z przyjaciółmi ($p = 0,02$). Osoby utrzymujące częste kontakty z przyjaciółmi były silniej przekonane o życzliwości innych osób wobec siebie, a więc i przychylności świata społecznego niż osoby z rzadkimi kontaktami społecznymi.

Powyższe wyniki sugerują, że może występować związek między zaufaniem społecznym a typem sieci społecznej. Może być tak, że osoby nieufne unikają formowania więzi społecznych z osobami spoza grupy pierwotnej, być może z tego powodu, że ograniczają swoje zaufanie tylko do tej grupy (niskie zaufanie u osób z kontaktami głównie z rodziną). Jednocześnie osoby o sieciach społecznych składających się głównie z rodziny mają mniej okazji przekonać się o życzliwości i kooperacyjnym nastawieniu do siebie innych ludzi niż osoby, które mają w sieci społecznej również osoby spoza rodziny – przyjaciół. Natomiast osoby, które angażują się w kontakty społeczne z osobami spoza grupy pierwotnej, mają okazję do sprawdzenia, czy inni są do nich nastawieni kooperacyjnie i życzliwie. Takie osoby cechuje większe zaufanie



Rysunek 2.

Percepcja społecznej życzliwości a typ kontaktów społecznych

społeczne niż osoby, które w swojej sieci społecznej mają głównie członków rodziny lub utrzymują rzadkie kontakty społeczne.

Można podejrzewać, że między typami sieci społecznych a zaufaniem społecznym dochodzi do wzajemnego wzmocnienia się, tzn. osoby o sieciach społecznych pomostowych dzięki zaufaniu do innych łatwiej nawiązują kontakty społeczne, przez co mają jeszcze więcej znajomych i przyjaciół. To z kolei zachęca je do jeszcze większej ufności i życzliwości wobec innych, a tym samym zjednuje im kolejnych przyjaciół. W przypadku osób o sieciach społecznych wiążących również występuje ta zależność, nieufność wobec ludzi w ogóle powoduje, że osoby w kontaktach społecznych poprzestają na członkach rodziny, sieć oparta na krewnych podtrzymuje w nich z kolei przekonanie, że tylko im można całkowicie zaufać. Takie przekonanie ogranicza gotowość do nawiązania nowych kontaktów z osobami spoza grupy pierwotnej. Za Guiso, Sapienzą i Zingalesem (2008) można przypuszczać, że wytwarzają się dwie równowagi – sieci społeczne wiążące i nieufność nawzajem się podtrzymują, tak samo, jak sieci społeczne pomostowe i zaufanie społeczne.

Diagnoza Społeczna

W celu odpowiedzi na pytanie o związek między typem sieci społecznej a zaufaniem społecznym na danych panelowych, skorzystałam z danych Diagnozy Społecznej 2003–2007. Wykorzystałam do analizy następujące pytanie dotyczące zaufania społecznego: „Ogólnie rzecz biorąc, czy uważa Pan, że można ufać większości ludzi, czy też sądzi Pan, że w postępowaniu z ludźmi ostrożności nigdy za wiele?”. Możliwe odpowiedzi to: „większości ludzi można ufać” i „ostrożności nigdy za wiele”. Powyższe pytanie, mierzące zaufanie społeczne, zostało użyte w tym samym brzmieniu w badaniu Diagnoza Społeczna w latach 2003, 2005 i 2007.

Do diagnozy kapitału społecznego użyłam zmiennych zbliżonych jak najbardziej do tych wybranych do analizy z badania PGSS 2002. Najbardziej odpowiednie zmienne weszły do kwestionariusza z badania Diagnoza Społeczna w 2005 roku. Dlatego też w schemacie badania na danych panelowych zdecydowałam się wykorzystać schemat: zaufanie społeczne w 2003 r. → kapitał społeczny w 2005 r. → zaufanie społeczne w 2007 r. Pytania mierzące kapitał społeczny (sieci społeczne) były następujące: „Chcielibyśmy dowiedzieć się o innych ludziach, z którymi kontaktuje się Pan w celach towarzyskich i osobistych regularnie (przynajmniej kilka razy w roku). Proszę podać przybliżoną liczbę takich osób: 1) z najbliższej rodziny, 2) spośród przyjaciół, 3) spośród

znajomych (z pracy/szkoły, sąsiedzi, inni)”. Respondenci wskazywali liczbę takich osób. Analizowałam więc trzy zmienne dotyczące kapitału społecznego respondenta, tj. jego kontaktów z rodziną, przyjaciółmi oraz znajomymi.

Zdecydowałam się na przyjęcie schematu analiz: zaufanie społeczne w 2003 r. → kapitał społeczny w 2005 r. → zaufanie społeczne w 2007 r., ponieważ tylko w badaniu z 2005 r. zadano respondentom szczegółowe pytania dotyczące kontaktów z rodziną, przyjaciółmi i znajomymi. To dostępność danych zaważyła na wyborze schematu badawczego, przy czym warto zaznaczyć, że rozstrzygnięcie, co jest pierwsze: postawa w postaci zaufania społecznego czy zachowanie w postaci utrzymywania kontaktów towarzyskich z innymi, leży poza celem tego artykułu. Dla mnie istotny jest mechanizm wzajemnego wpływania na siebie i podtrzymywania szczególnego rodzaju sieci społecznych z zaufaniem społecznym. Nie przesądzam natomiast, co jest przyczyną w tym mechanizmie – zaufanie czy kontakty społeczne.

Chcę podkreślić, że moim celem nie jest odpowiedź na pytanie, co w rozwoju człowieka czy w funkcjonowaniu społeczeństwa jest pierwsze: sieć społeczna czy postawa zaufania. Interesuje mnie zagadnienie owego sprzężenia specyficznych sieci społecznych z towarzyszącym im poziomem społecznego zaufania. I to zjawisko będę dalej wyjaśniać na danych panelowych Diagnozy Społecznej 2003–2007.

Zaufanie społeczne ma wpływ na formowane przez ludzi sieci społeczne. Tak wynika z przeprowadzonych analiz, w których zbadałam wpływ zaufania społecznego w 2003 roku na formowanie relacji ze znajomymi i przyjaciółmi zmierzone w roku 2005. Zaufanie ma istotny i pozytywny wpływ na formowanie sieci społecznych złożonych ze znajomych (standaryzowany współczynnik beta wynosi 0,04, $F(1, 5244) = 9,009$, $p = 0,002$, $R^2 = 0,0015$). Oznacza to, że zaufanie społeczne do ludzi w ogóle podwyższa liczbę znajomych, z którymi respondenci utrzymywali kontakty towarzyskie. Natomiast im mniej zaufania żywi osoba do innych ludzi, tym mniej chętnie nawiązuje kontakty towarzyskie z innymi osobami poznanymi w pracy/szkole, w sąsiedztwie etc. W sieci społecznej takiej osoby jest też mniej znajomych niż w sieci społecznej osoby, która ufa innym ludziom.

W celu zbadania, czy taki sam efekt zachodzi w przypadku formowania relacji z przyjaciółmi przeprowadziłam analizę regresji ze zmienną kontakty z przyjaciółmi jako zmienną zależną. Przeprowadzona analiza regresji wykazała, że zaufanie społeczne ma dodatni i statystycznie istotny wpływ na utrzymywanie kontaktów z przyjaciółmi (standaryzowany współczynnik beta wyniósł 0,03, $F(1, 5330) = 5,85$, $p = 0,015$, $R^2 = 0,001$). Oznacza to, że

im zaufanie danej osoby do innych ludzi jest wyższe, tym więcej ma ona przyjaciół.

Intrygujące było więc pytanie, czy zaufanie społeczne ma również wpływ na formowanie więzi z rodziną. Okazało się, że zaufanie społeczne nie ma wpływu na liczbę osób z najbliższej rodziny, z którymi utrzymuje się regularne kontakty. Analizy pokazują, że zaufanie społeczne jest potrzebne do zawierania relacji z osobami spoza grupy pierwotnej, a nieufność jest barierą przed zawieraniem kontaktów z osobami spoza wąsko zdefiniowanej grupy własnej, czyli przed formowaniem kapitału pomostowego. Zaufanie jest warunkiem koniecznym tworzenia rozbudowanych sieci społecznych opartych nie tylko na rodzinie, lecz także na osobach spoza niej.

Po otrzymaniu tych wyników przeprowadziłam dalsze analizy w celu skontrolowania, czy wpływ zaufania społecznego utrzymuje się mimo wprowadzenia do analizy innych zmiennych. Jakie inne zmienne mają wpływ na to, że jednostki wychodzą poza granice grupy pierwotnej i tworzą relacje społeczne ze znajomymi i przyjaciółmi? Skonstruowałam model regresji liniowej ze zmienną liczbą znajomych w 2005 roku jako zmienną zależną. Zmiennymi niezależnymi w modelu były: zaufanie społeczne w 2003 roku, płeć, liczba lat nauki, liczba książek w domu (jako wskaźnik kapitału kulturowego), wielkość miejscowości zamieszkania, wiek w 2005 roku, dochód na osobę w gospodarstwie domowym w 2005 roku oraz lęk przed przestępczością i chuligaństwem w najbliższej okolicy. Liczba książek w domu była mierzona pytaniem: „Ile jest, w przybliżeniu, w Państwa domu książek (bez podręczników szkolnych lub instrukcji)?” I została zakodowana jako: 1 – nie ma takich zbiorów; 2 – do 25 sztuk; 3 – 26–50 sztuk; 4 – 51–100 sztuk; 5 – 101–500 sztuk; 6 – ponad 500 sztuk. Wprowadzenie do analiz szeregu zmiennych demograficznych miało na celu większą kontrolę „czystego” wpływu zaufania społecznego na sieć społeczną. Było to o tyle uzasadnione, że zarówno zaufanie społeczne, jak i formowanie sieci społecznych jest powiązane z innymi zmiennymi, m.in. płcią, wykształceniem, dochodami. Kontrola wpływu tych zmiennych pozwoliła trafniej oszacować związek między interesującymi mnie zmiennymi: typami sieci społecznych i zaufaniem społecznym.

Przeprowadzona analiza regresji liniowej, $F(8, 5210) = 36,74$, $p < 0,001$, $N = 5219$, wykazała, że zaufanie społeczne ma pozytywny wpływ na formowanie więzi ze znajomymi, przy kontroli innych zmiennych (Tabela 1). Ponadto, kobiety mają statystycznie istotnie mniej znajomych niż mężczyźni (średnio kobiety mają o 0,73 znajomego mniej), co wskazuje na ich mniej korzystną pozycję w strukturze społecznej (Fischer i Oliker, 1983).

Liczba książek w domu respondenta, wskaźnik kapitału kulturowego (Lewicka, 2008), okazała się bardzo dobrym predyktorem kapitału pomostowego. Zmienna ta była lepszym predyktorem kontaktów ze znajomymi niż liczba lat nauki. Być może obserwujemy w tej zależności związek między kapitałem społecznym a kapitałem kulturowym, który miał na uwadze Bourdieu (2005), polegający na tym, że określony gust i smak wiąże się z bywaniem w starannie dobranych kręgach osób. W tym przypadku osoby z pokaźnymi zasobami kapitału kulturowego wybiałyby często kontakty z kategorią osób znajomych.

Ponadto, mieszkańcy wsi i małych miasteczek mają mniej znajomych niż mieszkańcy dużych miast. Również wiek ma znaczenie – więcej znajomych mają osoby młode, co z pewnością jest zależne od cyklu życiowego (Fischer i Oliker, 1983). Na poziomie tendencji znaczenie ma również dochód na osobę w gospodarstwie domowym – osoby zamożniejsze mają więcej znajomych. Natomiast lęk przed przestępczością nie ma wpływu na zawieranie znajomości. Nie jest więc tak, że kontakty ze znajomymi są odpowiedzią na poczucie zagrożenia.

Analogiczną analizę regresji liniowej, $F(8, 5294) = 20,012, p < 0,001, N = 5303$, przeprowadziłam dla zmiennej zależnej wskazującej liczbę przyjaciół, z którymi respondent utrzymywał regularne kontakty w 2005 roku (Tabela 2). W tym przypadku zaufanie społeczne również miało statystycznie istotny, choć słabszy niż w wypadku znajomych, wpływ na utrzymywanie takich kontaktów. Kobiety miały średnio o 0,68 przyjaciela mniej niż mężczyźni. Liczba książek w domu miała, tak samo jak w przypadku kontaktów ze znajomymi, dodatni i istotny wpływ na liczbę przyjaciół. Im osoba starsza, tym miała mniej

przyjaciół. Ponadto, wielkość miejscowości zamieszkania miała wpływ na liczbę znajomych (pozytywny), ale nie miała wpływu na liczbę przyjaciół. Niezależnie więc od wielkości miejsca zamieszkania, osoby miały podobną liczbę przyjaciół. Co ciekawe, dochód na osobę w gospodarstwie domowym okazał się istotnym predyktorem liczby przyjaciół (pozytywny związek). W przypadku kontaktów ze znajomymi dochody były mniej istotne, co znajduje potwierdzenie również w innych badaniach (Wellman i Wortley, 1990). Do posiadania wielu znajomych w sieci relacji społecznych nie jest potrzebny wysoki dochód, jednak do tego, aby mieć wielu przyjaciół, już tak. Ponadto okazuje się, że osoby, które mają wielu przyjaciół, wykazują podwyższony poziom lęku przed przestępczością w swojej dzielnicy. W przypadku osób, które posiadają wielu znajomych, nie było takiego efektu. Może to oznaczać, że kategoria przyjaciół to osoby, które pomagają nam radzić sobie z lękiem lub których „używamy” w celu radzenia sobie z trudnymi sytuacjami.

Aby przekonać się, które zmienne miały wpływ na utrzymywanie regularnych kontaktów towarzyskich z najbliższą rodziną, przeprowadziłam analogiczną do powyższych analizę regresji liniowej, $F(8, 5387) = 7,9852, p < 0,001, N = 5396$. Jako zmienną zależną wykorzystałam liczbę osób z najbliższej rodziny, z którymi respondent utrzymywał regularne kontakty towarzyskie w 2005 roku. Z przeprowadzonej analizy wynika, że zaufanie społeczne bądź nieufność nie miały wpływu na formowanie więzi rodzinnych (Tabela 3). Utrzymywaniu takich kontaktów sprzyjał natomiast wysoki poziom lęku przed przestępczością w najbliższej okolicy. Okazało się więc, że rodzina jest tą kategorią osób, do której zwracają się

Tabela 1.

Standaryzowane i niestandaryzowane współczynniki regresji w modelu dla zmiennej liczba znajomych, z którymi utrzymuje się regularne kontakty towarzyskie w 2005 r.

Zmienne w modelu	B	S.E.	β
Zaufanie w 2003 r. (zm. ref. = nieufność)	1,047*	0,415	0,034
Płeć – kobieta	-0,731***	0,256	-0,038
Liczba lat nauki	0,010	0,445	0,006
Brak lęku przed przestępczością w najbliższej okolicy	0,037	0,210	0,002
Liczba książek w domu	0,680***	0,105	0,091
Wielkość miejscowości zamieszkania (1 – miasto powyżej 500 tys. mieszk.; 6 – wieś)	-0,183*	0,073	-0,036
Wiek	-1,245***	0,090	-0,191
Dochód na osobę w gospodarstwie domowym	0,000049	0,000087	0,006
Wyraz stały			
R^2		0,05	

$N = 5219$; *** $p < 0,001$.

Tabela 2.

Standaryzowane i niestandaryzowane współczynniki regresji w modelu dla zmiennej liczba przyjaciół, z którymi utrzymuje się regularne kontakty towarzyskie w 2005 r.

Zmienne w modelu	B	S.E.	β
Zaufanie w 2003 r. (zm. ref. = nieufność)	0,573*	0,288	0,027
Płeć – kobieta	-0,688***	0,77	-0,053
Liczba lat nauki	0,004	0,007	0,007
Brak lęku przed przestępczością w najbliższej okolicy	0,238	0,145	0,023
Liczba książek w domu	0,342***	0,072	0,067
Wielkość miejscowości zamieszkania (1 – miasto powyżej 500 tys. mieszk.; 6 – wieś)	-0,015	0,51	-0,004
Wiek (1 – do 24 lat; 6 – powyżej 65 lat)	-0,607***	0,062	-0,36
Dochód na osobę w gospodarstwie domowym	0,0003**	0,00001	0,041
Wyraz stały			
R^2		0,3	

$N = 5303$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

ludzie w sytuacji zagrożenia (Shavit, Fischer i Koresh, 1994). Kontakty z rodziną idą więc w parze z syndromem obłądzonej twierdzy, czyli przekonaniem ludzi o zagrożeniu z zewnątrz, z którym muszą sobie dzięki rodzinie poradzić. Mieszkanie na wsi lub małym mieście oraz duża liczba książek w domu sprzyjały utrzymywaniu kontaktów z rodziną. Na poziomie tendencji, kobiety były bardziej skłonne do utrzymywania częstych kontaktów z najbliższą rodziną niż mężczyźni. Dochody, wiek oraz liczba lat nauki, nie miały natomiast wpływu na utrzymywanie takich kontaktów.

Trzeba przyznać, że zależności, które otrzymałam w analizach, przyjmują niskie wartości, a R^2 skonstruowa-

nych przeze mnie modeli waha się między 0,05 do 0,012, co oznacza, że modele te wyjaśniają zaledwie kilka procent zmienności utrzymywania kontaktów ze znajomymi, przyjaciółmi czy też rodziną. Jednym z powodów, dla których tak się dzieje, może być dwuwartościowość zmiennej dotyczącej zaufania (zaufanie vs. nieufność) i skośność rozkładu tej zmiennej w badanej próbie (w 2003 r. 12% ufało innym, a 88% nie ufało; w 2005 roku 12% ufało, a 88% nie ufało; w roku 2007 13% ufało, a 87% nie ufało innym). Ponadto, niskie R^2 modeli może być spowodowane generalnymi trudnościami w wyjaśnianiu zmiennych psychologicznych, jakimi są skłonności do utrzymywania kontaktów społecznych z innymi osobami, zmienny-

Tabela 3.

Standaryzowane i niestandaryzowane współczynniki regresji w modelu dla zmiennej liczba członków rodziny, z którymi utrzymuje się regularne kontakty towarzyskie w 2005 r.

Zmienne w modelu	B	S.E.	β
Zaufanie w 2003 r. (zm. ref. = nieufność)	-0,039	0,326	-0,002
Płeć – kobieta	0,325	0,201	0,022
Liczba lat nauki	0,004	0,008	0,006
Brak lęku przed przestępczością w najbliższej okolicy	-0,608***	0,164	-0,053
Liczba książek w domu	0,463***	0,082	0,080
Wielkość miejscowości zamieszkania (1 – miasto powyżej 500 tys. mieszk.; 6 – wieś)	0,300***	0,058	0,076
Wiek	0,019	0,070	0,004
Dochód na osobę w gospodarstwie domowym	-0,0001	0,00007	-0,026
Wyraz stały			
R^2		0,012	

$N = 5396$; *** $p < 0,001$.

mi socjoekonomicznymi. Zmienne socjoekonomiczne zwykle wyjaśniają bowiem niewielki procent zmienności zmiennych psychologicznych. Z pewnością należy w przyszłości zbadać związek skłonności do utrzymywania kontaktów społecznych z różnymi grupami ludzi z innymi charakterystykami psychologicznymi badanych, jak np. skłonność do stereotypizowania czy neurotyczność.

Niemniej jednak wydaje się prawdopodobne, że zaufanie społeczne idzie w parze z określonym typem sieci społecznych, jakie ludzie tworzą. W szczególności zaufanie społeczne, w przeciwieństwie do nieufności, podwyższa liczbę znajomych średnio o jedną osobę, a przyjaciół o 0,6 osoby. Nie ma natomiast wpływu na kształtowanie się relacji z najbliższą rodziną. Sugeruje to, że zaufanie jest warunkiem koniecznym formowania więzi społecznych z osobami spoza grupy pierwotnej. W przypadku utrzymywania kontaktów z członkami rodziny, nie ma bowiem ono znaczenia.

Drugim krokiem moich analiz było sprawdzenie, czy zachodzi związek w drugą stronę, tj. między sieciami społecznymi (kapitałem społecznym) a zaufaniem społecznym, tzn. czy to, że pewne osoby formują sieci społeczne pomostowe podnosi ich poziom zaufania do ludzi w ogóle i na odwrót – czy osoby zamknięte w kręgu najbliższej rodziny są nieufne wobec innych ludzi.

W tym celu przeprowadziłam szereg analiz dyskryminacyjnych ze zmienną grupującą zaufanie społeczne w 2007 roku oraz zmiennymi dotyczącymi kontaktów społecznych w 2005 – ze znajomymi, z przyjaciółmi, z najbliższą rodziną jako zmiennymi objaśniającymi. Przeprowadziłam analizy dyskryminacyjne, a nie – jak powyżej – analizy regresji, ze względu na dwuwartościowy charakter zmiennej wyjaśnianej, czyli zaufania (zaufanie vs. nieufność).

Z przeprowadzonych analiz wynika, że rozbudowane kontakty społeczne poza rodziną miały pozytywny wpływ na zaufanie społeczne do ludzi w ogóle, podczas gdy kontakty społeczne zawężone do członków najbliższej rodziny nie podnosiły zaufania społecznego do innych osób. Parametry modelu z wykorzystaniem tylko jednej zmiennej objaśniającej – kontaktów ze znajomymi w 2005 roku, choć wskazują na istotność tego modelu, nie są jednak zadowalające: Λ Wilksa = 0,998, $\chi^2 = 8,29$, $p = 0,004$, $N = 4483$. Również współczynnik korelacji kanonicznej był niski: 0,043, a siła klasyfikacyjna modelu wynosiła 66%. Jednak wprowadzenie do modelu nowej zmiennej – zaufania społecznego w 2005 roku – sprawiło, że siła klasyfikacyjna modelu wzrosła do 81%, a współczynnik korelacji kanonicznej między funkcją dyskryminacyjną a objaśnianą zmienną (zaufanie społeczne w 2007) wyniósł 0,193.

Standaryzowane współczynniki funkcji dyskryminacyjnej pokazały, że zaufanie społeczne było bardzo stabilne w czasie (współczynnik 0,976). Jednak nawet przy kontroli zaufania w 2005 roku, kontakty społeczne miały istotny i pozytywny wpływ na zaufanie społeczne w 2007 (współczynnik 0,205). Ponadto, również kontakty z przyjaciółmi miały pozytywny i istotny wpływ na zaufanie społeczne Λ Wilksa = 0,999, $\chi^2 = 3,73$, $p = 0,053$, $N = 4552$; 67% przypadków zakwalifikowanych prawidłowo. Jednak współczynnik korelacji kanonicznej między zmienną objaśnianą a funkcją dyskryminacyjną okazał się niski: 0,029.

W celu kontroli stabilności związku kapitału społecznego i zaufania, wprowadziłam do modelu analizy dyskryminacyjnej dodatkowe zmienne. Zmienną objaśnianą było zaufanie społeczne w 2007 roku. Zmienne objaśniające dotyczyły natomiast: lęku przed przestępczością, zaufania społecznego w 2005 roku, kapitału kulturowego (liczba lat edukacji i liczba książek w domu), kontaktów ze znajomymi, kontaktów z przyjaciółmi oraz kontaktów z najbliższą rodziną, wieku, płci, wielkości miejscowości zamieszkania i dochodu na osobę w gospodarstwie domowym. Λ Wilksa wyniosła 0,905; współczynnik χ^2 wyniósł 357,75, a istotność modelu $p < 0,001$. Ponadto współczynnik korelacji kanonicznej między funkcją dyskryminacyjną a zmienną objaśnianą (zaufaniem społecznym w 2007 roku) wyniósł 0,308, a siła klasyfikacyjna modelu aż 84,5%.

Z przeprowadzonej analizy statystycznej wynika (Tabela 4), że spośród zmiennych objaśniających istotne były: zaufanie w 2005 roku, lęk przed przestępczością, kontakty ze znajomymi, liczba książek w domu oraz wiek. Pozostałe zmienne nie były istotne. Ponownie widać, że zaufanie społeczne było bardzo stabilne w czasie (współczynnik 0,945). Liczba książek w domu miała pozytywny wpływ na zaufanie społeczne, podobnie jak kontakty ze znajomymi oraz wiek. Im osoba była starsza, tym miała większe zaufanie do innych ludzi. Lęk przed przestępczością natomiast ograniczał zaufanie społeczne.

Przeprowadzone analizy pokazują, że kontakty z przyjaciółmi oraz kontakty ze znajomymi spełniały różne funkcje. Kontakty ze znajomymi, w porównaniu do kontaktów z przyjaciółmi oraz kontaktów z rodziną, miały istotny i pozytywniejszy wpływ na zaufanie społeczne. Zaufanie społeczne okazało się warunkiem koniecznym zarówno utrzymywania kontaktów ze znajomymi, jak i z przyjaciółmi – okazało się warunkiem koniecznym wyjścia poza wąski krąg rodzinny. Ciekawe są wyniki pokazujące, że wysoką liczbę przyjaciół miały osoby zamężne, a jednocześnie o podwyższonym poczuciu lęku przed przestępczością. Poczucie lęku przed przestępczością odgrywało również dużą rolę przy katalizowaniu

Tabela 4.

Standaryzowane współczynniki korelacji kanonicznej między zmiennymi objaśniającymi a zmienną objaśnianą – zaufanie społeczne 2007 (wszystkie korelacje istotne statystycznie)

Lęk przed przestępczością	-0,145
Zaufanie społeczne 2005	0,945
Kontakty ze znajomymi 2005	0,144
Liczba książek w domu	0,162
Wiek	0,146

silnych więzi rodzinnych. Sugeruje to, że formowanie więzi z przyjaciółmi lokuje się gdzieś pośrodku – między silnymi więzami rodzinnymi a formowaniem kontaktów z „obcymi” – ludźmi, którzy różnią się od nas na podstawowych wymiarach (inaczej: formowaniem pomostowego kapitału społecznego).

Podsumowanie i dyskusja

Między sieciami społecznymi a zaufaniem społecznym zdaje się występować pozytywny związek. Jest prawdopodobne, że w latach 2003–2007 doszło w polskim społeczeństwie do wzajemnego wzmocnienia między postawą zaufania a sieciami społecznymi. Starłam się pokazać ten związek na danych panelowych: zaufanie społeczne (w 2003 r.) → kapitał społeczny (w 2005 r.) → zaufanie społeczne (w 2007 r.). Zaufanie społeczne było warunkiem koniecznym formowania więzi poza grupą pierwotną – warunkiem koniecznym tworzenia sieci społecznych pomostowych. Tylko osoby, które ufały ludziom w ogóle, tworzyły sieci społeczne oparte w dużej mierze na znajomych. Z drugiej strony osoby, które formowały sieci społeczne pomostowe, bardziej ufały innym ludziom i z kolei łatwiej nawiązywały tego typu relacje. Relacje z przyjaciółmi natomiast do pewnego stopnia pełniły tę samą rolę, co relacje rodzinne – towarzyszył im podwyższony poziom lęku przed przestępczością i miały one słabszy wpływ na podnoszenie zaufania społecznego.

Prezentowane tutaj wyniki można odczytać do pewnego stopnia jako sugestię odpowiedzi na pytanie: dlaczego niski poziom zaufania społecznego w Polsce jest stabilny mimo zmiany systemowej? Odpowiedź brzmi: dlatego, że zaufanie społeczne jest sprzęgnięte z sieciami społecznymi, które tworzą ludzie, a takie sieci trudno jest zmienić. Ludzie czasem nie mają potrzeby rozbudowania swojej sieci relacji o osoby inne niż krewni – tym bardziej że do tego potrzebne jest zaufanie społeczne, którego nie mają. Nie mają go, ponieważ ich sieć społeczna pielęgnuje przekonanie, że nikomu spoza kręgu rodzinnego nie warto ufać.

W polskim społeczeństwie funkcjonują dwie kategorie osób: osoby z kapitałem wiążącym, czyli z silnymi więziami rodzinnymi, klanowymi i nieufnością wobec ludzi spoza swojej grupy, oraz osoby z kapitałem pomostowym, jednocześnie ufne i życzliwe, które pomnażają zasoby swojego kapitału społecznego dzięki takiemu nastawieniu do obcych. Wydaje się, że te dwie kategorie ludzi żyją obok siebie – pielęgnując i korzystając z kapitału społecznego, jaki udaje im się zgromadzić.

Otrzymane wyniki pozostawiają dużo do życzenia, jeśli chodzi o siłę zależności między badanymi zmiennymi oraz o procent wariancji wyjaśnianej przez stworzone przeze mnie modele. Okazało się bowiem, że na zaufanie społeczne miały znaczący wpływ inne czynniki niż sieci społeczne, a sieci społeczne były z kolei w dużej mierze determinowane przez inne czynniki niż zaufanie społeczne. Być może sieci społeczne i zaufanie społeczne mają silny związek ze zmiennymi społeczno-kulturowymi charakterystycznymi dla Polski. Należy pamiętać, że polskie społeczeństwo od dziesiątków (jeśli nie setek) lat cechuje silna identyfikacja z rodziną i narodem oraz brak identyfikacji z tym, co pomiędzy nimi – zjawisko „próżni społecznej” (określenie Stefana Nowaka). Polacy rzadko są aktywni w organizacjach, sporadycznie angażują się w działania dla dobra wspólnego czy mają kontakt z przedstawicielami innych kultur. Polskie społeczeństwo jest raczej silnie hierarchiczne niż horyzontalne, co w połączeniu z jego hermetycznością sprawia, że ludzie są zamknięci na nowe doświadczenia i nieufni wobec obcych.

Zjawisko takie w społeczeństwach socjalistycznych było opisywane jako „społeczeństwo-klepsydra” (Rose, 1995). „(...) w warunkach społeczeństw realnego socjalizmu jednostki zacieśniały więzi oparte na zaufaniu i wzajemności w obrębie relacji rodzinnych oraz kręgów przyjacielskich. Rzadko kiedy zdarzało się, iż jednostki zdecydowały się rozszerzać je poza krąg grup pierwotnych (...). Była to przeważająca część społeczeństwa, niejako tworząca podstawę metaforycznej klepsydry i pozostająca w bardzo ograniczonym kontakcie z metaforyczną górą społeczeństwa (zwłaszcza chodziło o tzw. nomenklaturę), a często odgradzającą się od niej tożsamościową barierą „my” – „oni” (ci, którym nie można ufać). „Oni”, „władza”, „góra” – oznacza w tej uproszczonej wizji przede wszystkim zamknięte kręgi składające się z uprzywilejowanych funkcjonariuszy lub beneficjentów ustroju, ale i zamykanie się jednostek w izolowanych układach społecznych, opartych na partykularystycznych wartościach” (Kempny, 2004, s. 146). Wiele wskazuje na to, że w Polsce w sferze społeczno-kulturowej niewiele się pod tym względem zmieniło w okresie transformacji.

Co zrobić, aby społeczeństwo polskie było bardziej ufne? Z pewnością należałoby zachwiać podstawami metaforycznej klepsydry, czyli silnymi więziami klanowymi między jednostkami i zachęcić ludzi do dostrzeżenia sensu w działaniach na rzecz dobra wspólnego. Sprzyjałoby temu osłabienie więzi rodzinnych i międzygeneracyjnego przekazu nieufności, który dzięki nim zachodzi (Guiso i in., 2008). Sprzyjałoby temu bardziej przejrzysty system polityczno-prawny oraz bardziej efektywny wymiar sprawiedliwości. Dzięki nim Polacy nabraliby większego zaufania do władzy i współdziałali z nią przy realizacji zbiorowych interesów.

LITERATURA CYTOWANA

- Alesina A, Giuliano, P. (2007). *The power of family*. Working paper, 2750, Harvard University.
- Baerenholdt, O. (2003). *Coping in nordic peripheries – on the spatial production of societies*. Nieopublikowany artykuł. Department of Geography and International Development Studies, Roskilde: Roskilde University.
- Bandura, A. (2007). *Teoria społecznego uczenia się*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. W: John C. Richardson (red.), *Handbook of theory and research of sociology of education* (s. 117–142). New York, Westport, Connecticut, London: Greenwood Press.
- Bourdieu, P., Wacquant, L. (1992). *An invitation to reflexive sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bourdieu, P. (2005). *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądzienia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Coleman, J., (1990), *Foundations of social theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Czapiński, J., Panek, T. (red.) (2006). *Diagnoza Społeczna. Warunki i Jakość Życia Polaków 2005*. Warszawa: Vizja Prees & IT.
- Czapiński, J. (w druku). *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a dobrobyt materialny: polski paradoks*.
- Dahrendorf, R. (1991) *Rozważania nad rewolucją w Europie*. Warszawa: Niezależna Oficyna Wydawnicza.
- Esping-Andersen, G. (1990). *The three worlds of welfare capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Esping-Andersen, G. (1998). *Welfare states in transition: National adaptations in global economies*. London: Sage.
- Fischer, C. S., Olicker, S. J. (1983). A research note on friendship, gender, and the life circle. *Social Forces*, 62 (1), 124–134.
- Fischer, C.S., (2005). Bowling alone: What's the score? *Social Networks*, 27, 155–167.
- Freitag, M. (2003). Beyond Tocqueville: The origins of social capital in Switzerland. *European Sociological Review*, 19 (2), 217–232.
- Fukuyama, F. (1995). *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa–Wrocław: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gambetta, D. (1988). Mafia: The price of distrust. W: D. Gambetta, *Trust. Making and breaking cooperative relations* (s. 158–175). New York, Oxford: Basil Blackwell.
- Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2008). Social capital as good culture. *Journal of the European Economic Association*, 6 (2–3), 295–320.
- Hardin, R., (2002), *Trust and trustworthiness*. New York: Russell Sage Foundation.
- Kääriäinen, J., Lehtonen, H. (2006). The variety of social capital in welfare state regimes – A comparative study of 21 countries. *European Societies*, 8 (1), 27–57.
- Kempny, M. (2004). O uwarunkowaniach dynamiki polskich przemian: kapitał społeczny – słabe czy silne więzi? W: H. Domański, A. Ostrowska, A. Rychard (red.), *Niepokoje polskie* (s. 143–170). Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Lewicka, M. (2008). Dwuścieżkowy model aktywności społecznej: kapitał społeczny czy kulturowy? W: D. Rutkowska, A. Szuster (red.), *O różnych obliczach altruizmu* (s. 245–275). Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Lin, N. (2001). *Social capital. A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Marody, M., Giza-Poleszczuk, A. (2004). *Przemiany więzi społecznych. Zarys teorii zmiany społecznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Molm, L. D., Takahashi, N., Peterson, G. (2000). Risk and trust in social exchange: A experimental test of a classical proposition. *American Journal of Sociology*, 105 (5), 1396–1426.
- Newton, K. (1999). Social and political trust in established democracies. W: P. Norris (red.), *Critical citizens. Global support for democratic government* (s. 169–188). Oxford: Oxford University Press.
- O'Connell, M. (2003). Anti 'social capital' civic values versus economic equality in the EU. *European Sociological Review*, 19 (3), 241–248.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1–24.
- Portes, A. (2000). The two meanings of social capital. *Sociological Forum*, 15 (1), 1–13.
- Putnam, R. D. (1995). *Demokracja w działaniu* (s. 126–184, 251–290). Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy Znak.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone. The collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam, R. D. (2002). *Demokracja w działaniu* (wyd. 2). Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy Znak.
- Rose, R., (1995). Russia as an hour-glass society: A constitution without citizens. *Ease European Constitutional Review*, 4 (3), 34–42.
- Shavit, Y., Fischer, C. S., Koresh, Y. (1994). Kin and nonkin under collective threat: Israeli networks during the Gulf War. *Social Forces*, 72 (4), 1197–1215.
- Sztompka, P. (1996). Looking back: The year 1989 as a cultural and civilizational break. *Communist and Post-Communist Studies*, 29 (2), 115–129.
- Sztompka, P. (2004). The trauma of social change. W: J. Alexander, R. Eyerman, B. Giesen, N. Smelser, P. Sztompka

- (red.), *Cultural trauma and collective identity* (s. 155–197). Berkeley: California University Press.
- Sztompka, P. (2007). *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Uslaner, E. (2002), *The moral foundations of trust*, Cambridge: Cambridge University Press
- Wellman, B., Wortley, S. (1990). Different strokes from different folks: Community ties and social support. *American Journal of Sociology*. 96 (3) 558–588.
- Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: Towards a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27–28, 151–208.
- Woolcock, M. (2001). The place of social capital in understanding social and economic outcomes. W: *The contribution of human and social capital to sustained economic growth and well-being*. Raport ogłoszony podczas International Symposium Report, Quebec: OECD.

The relation between social capital and social trust – A self-fulfilling prophecy?

Katarzyna Growiec

Warsaw School of Social Sciences and Humanities

Abstract

This paper presents empirical evidence suggestive of the existence of a mutually reinforcing relationship between social capital and trust. Using cross-sectional data from the Polish General Social Survey 2002, as well as longitudinal data from the Social Diagnosis 2000–2007, it was shown that individuals re-create their patterns of social ties through their norms of trust. People who formed ties solely with their kin were convinced that they can trust only a few people in the world while those with both kin and non-kin members in their social networks were more inclined to believe in the benign nature of humanity. These results, derived from cross-sectional data, are confirmed by the panel dataset which we use also for proving the converse hypothesis: people with higher levels of trust are more likely to form social ties with the non-kin. These findings are especially pertinent to Poland, a post-communist country seeking to build a civil society – social networks based on kin members combined with low levels of general social trust can be a major obstacle in developing a civil society here.

Key words: bridging social capital, bonding social capital, social trust, post-communist countries, panel data