

**Urszula Markowska-Przybyła,
David M. Ramsey**

**Zaufanie jako miara kapitału
społecznego : dane deklarowane a
obserwowane**

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 44/2, 223-235

2016

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-16

Urszula Markowska-Przybyła*

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

David M. Ramsey**

Politechnika Wrocławska

ZAUFANIE JAKO MIARA KAPITAŁU SPOŁECZNEGO – DANE DEKLAROWANE A OBSERWOWANE¹

STRESZCZENIE

W artykule przedstawiono porównanie wartości miary kapitału społecznego – poziomu zaufania – uzyskanych w dwojaki sposób: jako odpowiedź na pytanie: „czy większości ludzi można ufać?” oraz w wyniku analizy zachowania graczy w grze „zaufanie”. Porównanie danych obu sposobów pomiaru pokazuje, że odpowiedzi na pytanie o zaufanie w niewielkim stopniu odzwierciedlają zachowania graczy, zaś dane agregowane na poziomie regionów nie są w ogóle skorelowane.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, zaufanie, pomiar, gra „zaufanie”

* E-mail: ump@ue.wroc.pl

** E-mail: david.ramsey@pwr.edu.pl

¹ Projekt sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2012/07/B/HS5/03954.

Wprowadzenie

Pomiar kapitału społecznego napotyka na liczne problemy, których źródło tkwi w niejednoznacznym zdefiniowaniu pojęcia, głębokim uzależnieniu od kontekstu oraz niezwykle trudnej do wychwycenia istocie samego zjawiska. Różnorodne definiowanie i interpretowanie powoduje, że kapitał społeczny rozpatrywany jest na różnych poziomach odniesienia (od mikro do makro) i w różnych aspektach (strukturalnym, normatywnym, behawioralnym). Głębokie uzależnienie od kontekstu utrudnia porównania zasobów tego kapitału w czasie i przestrzeni, a trudności uchwycenia istoty zjawiska powodują, że tradycyjne źródła danych statystycznych wydają się być niewystarczające; zwłaszcza do badań sondażowych, na których opierają się bardzo często wskaźniki kapitału społecznego, należy podchodzić z pewną rezerwą. Niedostatki źródeł danych statystycznych, w kontekście pomiaru kapitału społecznego, stały się impulsem do badań z wykorzystaniem metod ekonomii eksperymentalnej, w której obserwować można konkretne zachowania badanych osób, jak zaufanie, wiarygodność, stosunek do dóbr wspólnych.

Celem niniejszej pracy jest wskazanie na poziom zaufania zaobserwowanego w przeprowadzonym przez autorów badaniu i porównanie go z poziomem zaufania deklarowanego wśród 1540 polskich studentów. Diagnozę poziomu zaufania „obserwowanego” oraz „deklarowanego” w badanej próbie, które porównywano, osiągnięto dzięki zastosowaniu metody eksperymentu (gra „zaufanie”) rozszerzonego o ankietę.

1. Kapitał społeczny i zaufanie

Mimo że pojęcie kapitału społecznego rozwijane jest od kilkadziesiąt lat, to wraz w upływie czasu nie doszło do konsensusu w sprawie definicji i interpretacji tego zjawiska. Wprawdzie zadomowiło się ono w powszechnym języku, jednak rozumiane jest często jedynie intuicyjne i używane jako synonim innych pojęć, np. społeczeństwa obywatelskiego.

Jedną z częściej analizowanych miar kapitału społecznego jest uogólnione zaufanie, choć przez różnych badaczy traktowane jest ono różnie. Istnieje problem z określeniem relacji pomiędzy zaufaniem a kapitałem społecznym. Niektórzy utożsamiają go z kapitałem społecznym, jak F. Fukuyama, inni traktują jako źródło i za-

sadniczy składnik tego kapitału, jak robi to R. Putnam, jeszcze inni jako jedną z form (J.S. Coleman).

W niniejszym opracowaniu przyjęto za R. Putnamem (1995), że kapitał społeczny „odnosi się (...) do takich cech społeczeństwa jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania”.

Zaufanie – wg P. Sztompki (2007) – to rodzaj zakładu, który robimy w ciemno, choć można je rozumieć także jako wyrozumowaną kalkulację (Coleman, 1990). Zgodnie z definicją Gambetty (2000), jeśli ufamy komuś, to uważamy, że prawdopodobieństwo tego, że osoba ta będzie zachowywać się dla nas korzystnie, jest wystarczająco wysokie, by rozważyć zaangażowanie we współpracę z tą osobą. Według Jamesa (2002) jeśli A ufa B, oznacza, że A oczekuje, że B nie wykorzysta słabości A, które A wywołał angażując się w zdarzenie.

2. Stosowane metody pomiaru kapitału społecznego i przesłanki zastosowanej metody

Wśród dyskusji wokół kwestii pomiaru kapitału społecznego wyróżnić można dyskusje nad przedmiotem pomiaru (mierzyć sieci relacji czy normy i wartości) oraz dyskusje nad metodami pomiaru (deklaracje czy obserwacje). Te drugie wiążą się z problemem wiarygodności uzyskiwanych danych. Pytania zadawane w ankietach dotyczące norm, wartości i przekonań są często pytaniami o dość „wrażliwe” kwestie, stąd ograniczona wiarygodność wobec wyników takich badań. Respondenci, udzielając nieświadomie nieprawdziwych odpowiedzi, wpływają na fałszywość informacji o faktycznym stanie, ci którzy robią to świadomie, ukrywając „niewygodną” prawdę, dodatkowo niekorzystnie świadczą o zasobach kapitału, czego wskaźniki nie obrazują.

Rozbieżności pomiędzy danymi deklarowanymi a obserwowanymi mogą być znaczne. Jako przykład służy tabela 1, obrazująca dane o frekwencji wyborczej – stosowane jako jeden ze wskaźników kapitału społecznego – według danych Diagnozy Społecznej i Państwowej Komisji Wyborczej.

Tabela 1. Dane na temat frekwencji wyborczej – dane obserwowane (wg PKW) a dane deklarowane (Diagnoza Społeczna)

	Frekwencja wg PKW w %	Czy głosowała Pani/Pan w ostatnich wyborach (% TAK w liczbie głosów ogółem osób powyżej 18 roku życia) Diagnoza Społeczna	Rozbieżność w punktach procentowych
Wybory samorządowe 1998	45,64	63,07	17,44
Wybory samorządowe 2002	44,12	60,59	16,47
Wybory samorządowe 2006	45,98	63,53	17,55
Wybory parlamentarne 2007	53,72	65,81	12,08
Wybory samorządowe 2010	47,38	68,21	20,83
Wybory parlamentarne 2011	48,82	68,33	19,51

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Państwowej Komisji Wyborczej oraz Danych Diagnozy Społecznej 2000–2013.

Do oceny generalizowanego zaufania wykorzystuje się powszechnie pytanie pochodzące z sondażu *World Values Survey*: „*generally speaking would you say most people can be trusted, or that you cannot be too careful in dealing with people?*” Pytanie to stosowane jest także w badaniu *European Social Survey* i sondażu Diagnozy Społecznej w Polsce.

Wiarygodność miar opartych o pytania o zaufanie budzi jednak pewne zastrzeżenia (Beugelsdijk, 2006, 2008; Glaeser, Laibson, Scheinkman, Soutter, 2000; Guiso, Sapienza, Zingales, 2010). Beugelsdijk (2006) argumentuje, że empiryczna operacjonalizacja zaufania bazująca na pytaniu „*generally speaking...*” właściwie nie mierzy zaufania międzyludzkiego, lecz wiarę (*confidence*) w dobre funkcjonowanie instytucji. Ponadto powtarzana jest krytyka, że sposób definiowania zaufania powoduje, że pojęcie to jest niejasne, szczególnie w związku z tym, co rozumiane jest przez respondentów przez pojęcie „ludzie” czy „większość ludzi” (Knack, Keefer, 1997). Respondenci mogą rozważać ludzi, z którymi mają kontakt, albo wszystkich ludzi w państwie, albo ludzi na świecie itp. Miller i Mitamura (2003) zauważają także, że możliwe odpowiedzi na to pytanie (czy większości ludzi można ufać) są w pewnym stopniu niekonsekwentne. Do wyboru odpowiedzi są np. następujące: „*most people can be trusted*” (większości ludzi można ufać) i „*need to be very careful*” (trzeba być bardzo ostrożnym), a zatem nie ma wyboru między „zaufaniem” a „brakiem zaufania”, ale wybór między „zaufaniem” a „ostrożnością”, co nie do końca może

być postrzegane jako przeciwieństwo. Ostrożność wynikać może m.in. z podejścia do ryzyka, a to różni się w różnych kulturach i społeczeństwach.

Metoda eksperymentu teoriogrowego stosowana może być jako metoda weryfikacji deklarowanego poziomu zaufania. Typową grą, jaką się przeprowadza w tym celu, jest gra „zaufanie” (Berg, Dickhaut, McCabe, 1995). Główną jej zaletą jest to, że pozwala ona osiągnąć łatwą w interpretacji miarę zaufania. W grze *trust game* (gra w zaufanie) zaproponowanej przez Berga, Dickhauta i McCabe’go, zwanej też *investment game*, bierze udział dwóch graczy (najczęściej anonimowych). Jeden z graczy (A) dysponuje pewną kwotą pieniędzy (X). Część tej kwoty, a nawet całość może przekazać (zainwestować) – według własnego uznania – drugiemu z graczy (B), jest to kwota (Y). Kwota Y, zanim trafi do drugiego z graczy (gracza B), jest mnożona przez czynnik λ większy niż 1, zazwyczaj 2 lub 3. Wiedzą o tym oboje z graczy. Następnie drugi gracz (B) decyduje (w warunkach niezależności od pierwszego gracza), czy przekazać z powrotem jakąś część otrzymanej kwoty λY . Gra *trust game* pozwala na badanie zaufania (udział przekazanej kwoty przez gracza A) oraz na badanie wiarygodności (solidności, godności zaufania, *trustworthiness*), którą jest frakcja λY zwracana pierwszemu graczowi. Zgodnie z założeniem racjonalności postępowania jednostek przyjmowanym w ekonomii, gracz A nie powinien nic przekazać drugiemu graczowi (gdyż powinien założyć, że gracz B postąpi racjonalnie i nie zwróci mu nic z przekazanej kwoty). Drugi gracz nie powinien nic zwrócić, w przypadku gdy otrzyma jakąkolwiek kwotę. Równowaga Nasha występuje zatem wtedy, gdy pierwszy gracz nic nie przekazuje drugiemu graczowi. Jednak w praktyce badawczej okazuje się, że gracze nie postępują zgodnie z założeniem racjonalności zachowań. Wy tłumaczeniem tego może być to, że gracz A spodziewa się innego zachowania po graczu B niż to wynikające z racjonalności ekonomicznej, kieruje się zaufaniem, czyli założeniem, że gracz B zachowa się w sposób dla niego (tj. dla gracza A) korzystny, ryzykując osobistą stratę. W praktyce także drugi gracz także nie zachowuje się racjonalnie z punktu widzenia ekonomii i przekazuje część kwoty z powrotem graczowi A.

Glaeser z zespołem (2000) oraz Lazzarini z zespołem (2004) pokazali, że odpowiedzi na pytanie WVS nie są skorelowane z przekazami graczy w grze TG, choć są skorelowane z przekazami graczy B, czyli miarą wiarygodności. Ich konkluzja była taka, że pytanie to mierzy wiarygodność, a nie zaufanie. Do podobnych wniosków doszli także Ashraf z zespołem (2006), Ermish z zespołem (2009), Holm i Nysted (2008) oraz Johanson z zespołem (2005).

Do innych wyników doszedł natomiast Fehr z zespołem (2003) oraz Bellemare i Kroeger (2007), a także Qin z zespołem (2011). Wyniki badań Fehra wskazują, że odpowiedzi na pytania o zaufanie są skorelowane z przekazami graczy A, a nie skorelowane z wiarygodnością. Z kolei Holm i Danielson (2005) znaleźli związki analizując dane dla Szwecji i ich brak dla Tanzanii.

Przeciwstawne wyniki pozostawiają wciąż aktualnym pytanie, czy pytanie o zaufanie WVS jest miernikiem zaufania, wiarygodności, obu tych zjawisk jednocześnie, czy może żadnego. Pytanie o to, co lepiej mierzy zaufanie (jakiej mierze zaufania należy zaufać): gry czy pytania o zaufanie zadali sobie także Paola Sapienza, Anna Toldra-Simats i Luigi Zingales (2013). Zgodnie z ich analizami ani pytanie WVS, ani gra „zaufanie” nie mierzą zaufania zdefiniowanego przez Gambettę (2000). Najlepszą miarą zaufania według nich jest nie kwota przekazana graczowi B, ale oczekiwania co do kwoty, jaka zostanie zwrócona przez gracza B. Oczekiwania graczy A były skorelowane z pytaniem o zaufanie oraz z innymi pytaniami o zaufanie, zwłaszcza gdy chodziło o duże kwoty, co dodatkowo potwierdza te wnioski. Do podobnych wniosków doszli Vyrastekowa i Garikipati (2005) oraz Qin z zespołem (2011).

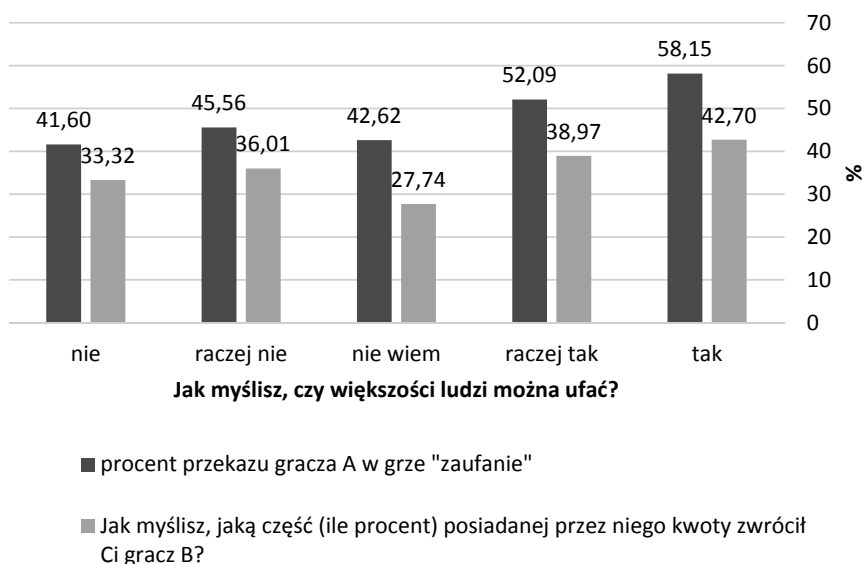
Z racji powyższych zastrzeżeń wobec miary zaufania opartej o deklaracje, tj. mającej swoje źródło w badaniach ankietowych oraz zróżnicowanych wynikach badań porównawczych przeprowadzonych dotychczas, autorzy podjęli cel porównań obu tych miar na polskim gruncie badawczym. Umożliwiły to przeprowadzone w okresie IV–VI 2014 roku obszerne badania, obejmujące 1540 osób – studentów publicznych szkół wyższych w 16 stolicach regionów². W każdym z 16 regionów przebadano 88–100 osób, poddając je eksperymentowi *trust game*, a następnie badaniu ankietowemu. Połowa z 1540 osób odegrała rolę A w grze „zaufanie”, co dostarczyło informacji o zaufaniu, druga połowa – rolę gracza B, co pozwoliło obserwować poziom wiarygodności. Kwotą, jaką mieli do dyspozycji gracze A, było 10 zł. W ankiecie zadano pytanie o zaufanie o postaci „Jak sądzisz, czy większości ludzi można ufać”, z możliwymi wariantami odpowiedzi: tak, raczej tak, nie wiem, raczej nie, nie. Studentów zapytano także o wierzenia, które są jednym z czynników zaufania: „Jak myślisz, jaką część (ile procent) posiadanej przez niego kwoty zwrócił Ci gracz B w grze nr 2?”.

² Badania opisano szerzej w pracach: Markowska-Przybyła, Ramsey (2015), Markowska-Przybyła, Ramsey (2014).

3. Wyniki badań

Analiza korelacji danych indywidualnych wskazuje, że istnieje istotna statystycznie, choć słaba korelacja pomiędzy zaufaniem mierzonym na podstawie deklaracji (ankiet) i tym wykazanym poprzez wartość przekazu gracza A. Współczynnik korelacji Spearmana wynosi 0,126**³. Osoby odpowiadające, że „większości ludzi można ufać” oraz „raczej można ufać” przekazywały w grze „zaufanie” więcej niż te, które deklarywały, że „raczej nie można” lub „nie można ufać większości ludzi” (por. rys. 1). Osoby deklarujące zaufanie przekazywały średnio ponad 58% posiadanej kwoty, te, które deklarowały brak zaufania – nieco powyżej 41%. W polskich warunkach pytanie o zaufanie (uogólnione w pewnym stopniu, choć niewielkim) odzwierciedla poziom zaufania obserwowanego w zaaranżowanych warunkach laboratoryjnych.

Rysunek 1. Wartości przekazu gracza A w grze „zaufanie” oraz deklaracje zaufania co do zachowania gracza B w grze „zaufanie” według odpowiedzi na pytanie o zaufanie uogólnione

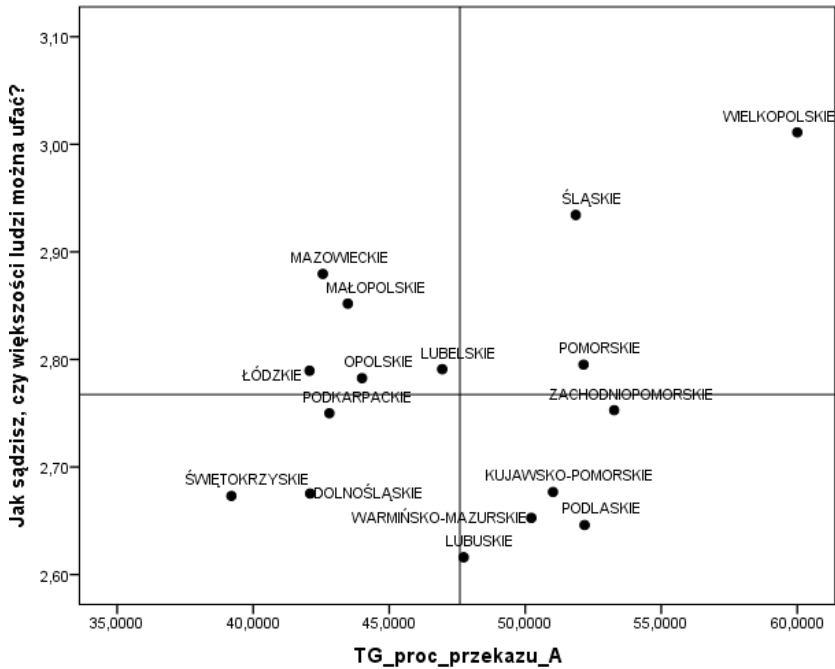


Źródło: badania własne.

³ W dalszej części pracy przyjęto następujące oznaczenia: * – istotność na poziomie 0,05; ** – istotność na poziomie 0,01.

O ile dane indywidualne dotyczące zaufania pochodzące z deklaracji oraz obserwacji istotnie są skorelowane ze sobą, nie można tego powiedzieć o danych agregowanych na poziomie regionu, z którego student pochodzi (por. rys. 2).

Rysunek 2. Wartości przekazu gracza A w grze „zaufanie” a odpowiedzi na pytanie o zaufanie uogólnione – dane agregowane na poziomie regionów



Źródło: badania własne.

Studenci z województw wielkopolskiego oraz śląskiego i pomorskiego średnio deklarowali uogólnione zaufanie na poziomie powyżej średniej dla całego badania, jak również ich przekazy w grze „zaufanie” średnio były powyżej średniego poziomu dla całej badanej próby. Z kolei u studentów z województw: świętokrzyskiego, dolnośląskiego i podkarpackiego odnotowano zarówno deklarowane, jak i obserwowane zaufanie poniżej średniej dla całego badania. U studentów z województw mazowieckiego, małopolskiego, a także – choć w mniejszym stopniu – łódzkiego, opolskiego i lubelskiego przeszacowane wydaje się być deklarowane zaufanie w stosunku do zachowań obserwowanych, niedoszacowane natomiast u studentów z re-

gionów leżących w IV ćwiartce: w województwach podlaskim, kujawsko-pomorskim, zachodniopomorskim i lubuskim.

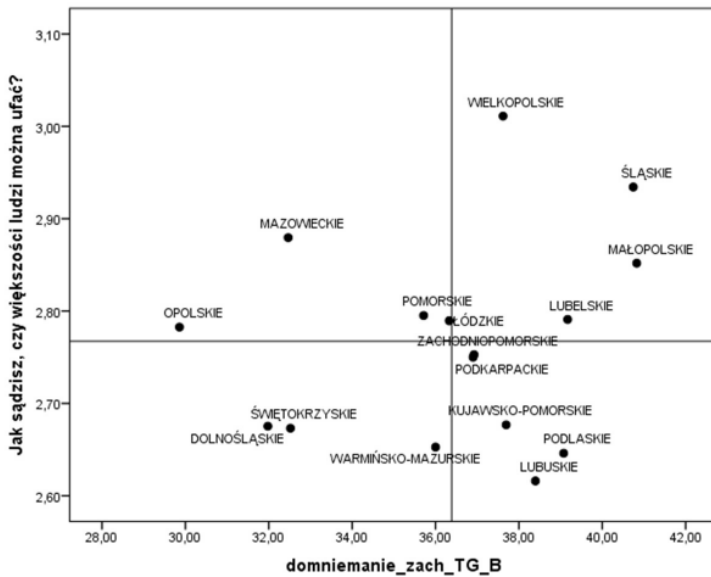
Na wysokość przekazu gracza A wpływ mają także inne, niż jego zaufanie do gracza B, czynniki: skłonność do ryzyka, awersja do nierówności, altruizm. Z uwagi na to zapytano graczy A o ich wierzenia, gdyż jak wskazują wcześniejsze, przytoczone powyżej badania, mogą one lepiej odzwierciedlać zaufanie niż sama wysokość przekazu. W ten sposób oddzielone zostają wierzenia graczy od ich preferencji. Badania przeprowadzone na polskim gruncie wskazują, że skorelowanie wartości przekazów i wierzeń co do zachowania gracza B jest umiarkowane (współczynnik korelacji 0,46**). Gracze kierowali się nie tylko wierzeniami co do wysokości kwoty zwracanej przez gracza B, ale motywowani byli także innymi czynnikami. Przewidywania graczy A nie są jednak silniej skorelowane z deklarowanym w ankiecie zaufaniem niż wartość przekazu (0,099**, por. rys. 1). Nie obserwuje się, podobnie jak poprzednio, korelacji dla danych agregowanych regionalnie.

Tak jak w przypadku analizy związków deklarowanego zaufania i wysokości przekazów graczy A, wyróżnić można 5 typów regionów (por. rys. 3): województwa wielkopolskie, śląskie, małopolskie i lubelskie – wysokie deklarowane zaufanie uogólnione oraz wynikające z przekonań w grze „zaufanie”, regiony: województwa dolnośląskie, świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie – niskie obie wartości miar, przeszacowane zaufanie uogólnione w województwie mazowieckim i opolskim, a niedoszacowane zwłaszcza w lubuskim, podlaskim i kujawsko-pomorskim; pozostałe regiony charakteryzują się wartościami obu miar na przeciętnym poziomie.

W grupach wyróżnionych ze względu na płeć, wielkość miejscowości zamieszkiwanej przez badanego studenta, zamieszkiwany region, analizowane korelacje przedstawiają się w zróżnicowany sposób. W 15 regionach nie istnieje korelacja istotna statystycznie pomiędzy deklarowanym zaufaniem uogólnionym a wysokością przekazu w grze zaufanie (dla danych indywidualnych), jedynie w województwie lubuskim jest ona istotna statystycznie ($r = 0,3^*$), w województwach warmińsko-mazurskim i wielkopolskim istnieje natomiast istotna statystycznie korelacja pomiędzy deklarowanym zaufaniem a przewidywaniami (wierzeniami) co do zachowania gracza B (odpowiednio: $r = 0,465^{**}$ i $r = 0,378^*$), natomiast w regionach małopolskim i podkarpackim deklarowane zaufanie uogólnione skorelowane jest z wiarygodnością graczy, tj. przekazami graczy B, skorygowanymi o wpływ wysokości otrzymanego przekazu, od którego także on zależał (odpowiednio: $r =$

0,433* i $r = 0,289^*$). Odpowiedzi na pytanie o uogólnione zaufanie są silniej skorelowane z przekazami graczy A – bardziej w przypadku mężczyzn niż kobiet (odpowiednio: $r = 0,223^{**}$ i $r = 0,099^*$), natomiast u mężczyzn nie są istotnie skorelowane z deklarowaną wiarą w zachowanie gracza B, podczas gdy są w przypadku kobiet.

Rysunek 3. Wierzenia co do zachowania gracza B w grze „zufanie” a odpowiedzi na pytanie o zaufanie uogólnione – dane agregowane na poziomie regionu



Źródło: badania własne.

Największą zbieżność odpowiedzi na pytanie o generalizowane zaufanie z wartością przekazów i wierzeniami w zachowania graczy B wykazują mieszkańcy miast średnich, tj. o liczbie mieszkańców 20–100 tys. (odpowiednio $r = 0,206^{**}$ i $r = 0,226^{**}$) w mniejszym stopniu najmniejszych (poniżej 5 tys. mieszkańców) ($r = 0,129^*$ i $r = 0,123^*$) i największych (powyżej 100 tys. mieszkańców) ($r = 0,123^*$). Korelacji tych brak w miastach małych.

Podsumowanie

Deklarowane zaufanie słabo, choć istotnie statystycznie, koreluje – w przeprowadzonych badaniach – z zaufaniem obserwowanym w grze „zaufanie”: zarówno z wartością przekazu gracza A, a także z przewidywaniami tego gracza co do zachowania gracza B. Oznacza to, że odmiennie niż w wielu badaniach, w polskich warunkach pytanie o zaufanie uogólnione w pewnym stopniu, choć niewielkim, odzwierciedla poziom zaufania obserwowanego w zaaranżowanych warunkach laboratoryjnych. Może to być skutek różnego rozumienia pytania o zaufanie. Wniosek ten stanowi przesłankę do dalszych badań, mających na celu porównanie zachowań graczy w grze „zaufanie” w układzie międzynarodowym. Jak wskazują wyniki badań, na siłę korelacji może mieć wpływ struktura demograficzna badanych osób: płeć oraz wielkość jednostki osadniczej, którą zamieszkują.

Korelacji istotnych statystycznie nie ma jednak na poziomie regionów. Przeszacowanie zaufania deklarowanego wystąpiło szczególnie w województwie mazowieckim (biorąc pod uwagę obie miary, tj. wartość przekazu i wierzenia graczy A) i małopolskim, niedoszacowanie zaś w kujawsko-pomorskim, podlaskim (przeszacowanie w przypadku wartości obu miar), warmińsko-mazurskim i lubuskim. Województwa wielkopolskie i śląskie, zarówno w przypadku deklaracji i obserwacji, reprezentują wysokie zaufanie, natomiast dolnośląskie i świętokrzyskie – niski jego poziom. Wnioski te mogą być warte rozważenia przy analizach czynników rozwoju regionalnego.

Niespójności deklaracji i obserwacji wynikać mogą z nieświadomego lub świadomego deklarowania zaufania różnego od zachowania. Przypuszczać można, że sformułowanie „zaufanie wobec większości ludzi” jest różnie rozumiane w poszczególnych regionach Polski: szczególnie w Polsce południowo-wschodniej pytanie to mierzy raczej wiarygodność niż zaufanie.

Literatura

- Ashraf, N., Bohnet, I., Piankov, N. (2006). Decomposing trust and trustworthiness. *Experimental Economics*, 9 (3), 193–208.
- Bellemare, C., Kröger, S. (2007). On representative social capital. *European Economic Review*, 51 (1), 183–202.

- Berg, J., Dickhaut, J., McCabe, K. (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, 10 (1), 122–142.
- Beugelsdijk, S. (2006). A note on the theory and measurement of trust in explaining differences in economic growth. *Cambridge Journal of Economics*, 30 (3), 371–387.
- Beugelsdijk, S. (2008). Trust, institutions and the “generally speaking question”: a reply to Uslaner. *Cambridge Journal of Economics*, 32 (4), 633–638.
- Coleman, J.S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ermisch, J., Gambetta, D., Laurie, H., Siedler, T., Noah Uhrig, S.C. (2009). Measuring people’s trust. *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*, 172 (4), 749–769.
- Fehr, E., Fischbacher, U., Rosenblatt, V., Bernhard, Schupp, J., Wagner, G.G. (2003). *A Nationwide Laboratory Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioural Experiments into Representative Surveys* (SSRN Scholarly Paper No. ID 413204). Rochester, NY: Social Science Research Network.
- Gambetta, D. (2000). Can we trust trust. W: D. Gambetta (red.), *Trust: Making and breaking cooperative relations*, s. 213–237. Department of Sociology, University of Oxford.
- Glaeser, E.L., Laibson, D.I., Scheinkman, J.A., Soutter, C.L. (2000). Measuring trust. *The Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), 811–846.
- Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2010). *Civic capital as the missing link* (Working Paper No. 15845). Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Holm, H.J., Danielson, A. (2005). Tropic Trust Versus Nordic Trust: Experimental Evidence From Tanzania And Sweden. *The Economic Journal*, 115 (503), 505–532.
- Holm, H., Nystedt, P. (2008). Trust in surveys and games—A methodological contribution on the influence of money and location. *Journal of Economic Psychology*, 29 (4), 522–542.
- James, H.S. Jr. (2002). The trust paradox: a survey of economic inquiries into the nature of trust and trustworthiness. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 47 (3), 291–307.
- Johansson-Stenman, O., Mahmud, M., Martinsson, P. (2005). *Trust, trust games and stated trust: evidence from rural Bangladesh*.
- Knack, S., Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1251–1288.
- Lazzarini, S.G., Madalozzo, R., Artes, R.S. (2004). *Measuring trust: An experiment in Brazil* (Insper Working Paper). Insper Working Paper, Insper Instituto de Ensino e Pesquisa.
- Markowska-Przybyła, U., Ramsey, D. (2014). A game theoretical study of generalised trust and reciprocation in Poland: I. Theory and experimental design. *Operations Research and Decisions*, (3), 59–77.

- Markowska-Przybyła, U., Ramsey, D. (2015). A game theoretical study of generalised trust and reciprocation in Poland: II. A description of the study group. *Operations Research and Decisions*, (2), 51–73.
- Miller, A.S., Mitamura, T. (2003). Are surveys on trust trustworthy? *Social Psychology Quarterly*, 66 (1), 62–70.
- Putnam, R.D. (1995). *Demokracja w działaniu: Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Kraków: WydawnictwoZnak.
- Qin, X., Shen, J., Meng, X. (2011). Group-based trust, trustworthiness and voluntary cooperation: Evidence from experimental and survey data in China. *The Journal of Socio-Economics*, 40 (4), 356–363.
- Sapienza, P., Toldra-Simats, A., Zingales, L. (2013). Understanding trust. *The Economic Journal*.
- Sztompka, P. (2007). *Zaufanie: fundament społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Vyrastekova, J., Garikipati, S. (2005). *Beliefs and Trust: An Experiment* (Research Paper No. 200511). University of Liverpool Management School.

TRUST AS A MEASURE OF SOCIAL CAPITAL – SURVEY AND EXPERIMENTAL EVIDENCE

Abstract

The article presents a comparison between measures of an aspect of social capital – the level of trust – obtained in a two fold way: firstly, as the answer to the question: “would you say most people can be trusted?” and secondly as a result of analyzing players’ behavior in the trust game. The comparison of the results of both methods of measurement shows that the answers to the question of trust reflects players’ behavior only to a small extent, and aggregated data at the regional level are not correlated at all.

Keywords: social capital, trust, measurement, trust game

Kody JEL: C700, R120, Z130