

# MIZA POLITICĂ A UNOR FORME DE ÎNCREDERE

Gabriel Bădescu

## 1. Introducere

Una dintre orientările cele mai vechi din științele sociale și, în același timp, cu o proeminență remarcabilă în prezent, afirmă existența unor legături de determinare între atitudini și valori ale cetățenilor și între caracteristici ale sistemului politic sau ale unor componente ale acestuia. Tocqueville și Weber sunt doi dintre primii autori care au atras atenția asupra potențialului explicativ pe care îl au factorii de tip cultural, însă lucrarea cea mai influentă care stă la baza curentului amintit este *Cultura civică* a lui Almond și Verba, publicată în 1963. Unul dintre rezultatele acestei cărți consta în identificarea tipului de cultură politică care este "optim" pentru buna funcționare a unui regim democratic. Lucrarea a fost urmată de un număr mare de cercetări care, folosind date empirice și mijloace de analiză tot mai complexe, au vizat testarea ipotezei privind calitățile speciale ale unei culturi politice de tip civic. În anii care au urmat a devenit tot mai evident faptul că există ipoteze alternative care nu pot fi respinse și care impun factori economici drept cauza principală sau chiar exclusivă a variațiilor în performanța instituțiilor democratice (Dalton 1996, Jackman și Miller 1996a și 1996b). Datorită acestui fapt, spre sfârșitul anilor '80 explicațiile de tip culturalist ale unor fenomene politice ajung să fie tot mai rare, fiind apreciate la un moment dat drept asemănătoare încercării de a salva sistemul ptolemeic în astronomie (Laitin 1995).

După 1990, însă, discuția este relansată în urma apariției câtorva lucrări care abordează aceleași probleme dar din perspectiva unor teorii noi, folosind mijloace de investigație mai performante. Principala aserțiune a noii orientări este aceea că alături de capitalul

financiar și de cel uman<sup>1</sup> poate fi identificată o resursă distinctă, numită capital social, care explică diferențe în capacitatea oamenilor de a rezolva probleme comune prin acțiuni colective. De aici ar decurge faptul că variațiile în capital social influențează într-un mod semnificativ, și uneori mai mult decât oricare dintre factorii considerați în mod tradițional, performanța unor instituții sociale, politice și economice. Woolcock (1997) identifica șapte domenii în care teoriile despre capital social au produs rezultate semnificative: 1. studii privind dezvoltarea economică; 2. probleme privind comportamentul familial și al tinerilor; 3. școală și educație; 4. viață comunitară; 5. muncă și organizații; 6. democrație și guvernare; 7. probleme ale acțiunii colective.

Teoriile despre capital social elaborate în primii ani ai acestui deceniu au un caracter exemplar prin simplitate și eficiență însă cercetările care au urmat indică nevoia revizuirii unora dintre aserțiunile inițiale. În primul rând, este tot mai evidentă nevoia unei precizări mai clare a termenului central, cel de capital social. Există o lipsă de convergență atât între definițiile conceptuale cât și între cele operaționale, iar în condițiile în care diferitele măsuri sunt slab corelate, studiile pot să conducă la rezultate contradictorii (Portes și Landolt 1996). Coerența terminologică poate fi atinsă în două moduri: fie arătând prin studii empirice suprapunerea dintre diferitele definiții ale conceptului, fie prin definirea unor subconcepțe și clarificarea relațiilor dintre acestea.

Această lucrare este centrată în jurul noțiunii de încredere, considerată a fi o parte centrală a celor mai multe dintre definițiile capitalului social. În următoarele două secțiuni voi prezenta o tipologie a formelor de încredere și voi argumenta nevoia completării

<sup>1</sup> Impus în mare măsură de lucrările lui Gary Becker de la University of Chicago, unele traduse și în limba română (1993 și 1994)

sale pornind de la analiza unor date despre România. Voi evalua apoi care sunt relațiile dintre fiecare din tipurile de încredere definite și în ce fel se distribuie în populația adultă a țării.

În final voi prezenta câteva rezultate ce privesc două dintre problemele centrale ale teoriilor culturaliste:

1. *Ce consecințe au variațiile unor factori culturali?* Lucrarea prezintă relațiile dintre încredere și participare politică iar rezultatele obținute sunt diferite în funcție de formele de încredere și formele de participare considerate. Acest fapt indică necesitatea considerării separate a tipurilor de încredere studiate întrucât ele nu sunt manifestări ale unui același concept.

2. *Este posibilă influențarea unor factori culturali prin acte intenționate?* În timp ce Putnam argumenta în **Making Democracy Work** (1993) faptul că posibilitățile de schimbare sunt reduse sau inexistente, unele dintre studiile care au urmat susțin teza contrară și, mai mult, identifică situații în care stocul de capital social al unor comunități poate fi mărit prin transformări instituționale (Schneider, Teske, Marschall, Mintrom și Roch 1997). Întrucât analiza datelor pune în evidență o relație pozitivă între încrederea în instituții politice și încrederea generalizată, ipoteza conform căreia calitatea guvernării are efect asupra capitalului social este susținută.

Cea mai mare parte a analizelor din lucrare folosesc datele a doua dintre sondajele din seria *Barometrul de Opinie Publica*, ambele din 1998. În plus, studiul conține analize sau face referire la rezultatele sondajelor din seria *World Values Survey*, inclusiv sondajul realizat în 1993 pe România de Institutul de Cercetare a Calității Vieții, sondaje din seria *Polish General Social Survey*, sondaje din seria *American National Election Studies* și un sondaj realizat de Institutul de Marketing și Sondaje în 1994.

## 2. Mai multe feluri de încredere

Conceptul de încredere s-a impus de mai multe decenii în științele sociale, însă o creștere remarcabilă a vizibilității sale a avut loc doar în ultimii ani, ca urmare a legăturii cu noțiunea de capital social. Fără a fi suscitată la nici un moment de timp așteptări la fel de mari cum au fost la mijlocul anilor '90 cele privind capitalul social, conceptul de încredere este folosit tot mai des ca factor explicativ al unor procese ce au la bază acțiuni colective. Așa cum Putnam (1993, p. 171) argumenta, "trust lubricate cooperation". În problemele care pot fi reprezentate prin schema *dilemei prizonierului*, un nivel ridicat de încredere între actori permite atingerea unei soluții mai bune pentru fiecare decât în situația lipsei de încredere. Același optim poate fi realizat și prin alte mijloace, cum ar fi existența unei instanțe capabile de control și de sancționare a abaterilor, dar, în general aceste mijloace sunt mai costisitoare. Într-un exemplu clasic, Coleman (1988) arată cum eficiența economică a comercianților de diamante, membri ai comunității evreiești din New-York, este ridicată pentru că tranzacțiile au la bază relații de încredere. În absența acestor relații, tranzacțiile ar fi încetinite și ar fi mai costisitoare datorită nevoii de a preveni înșelăciunile. Pot fi imaginate cu ușurință exemple mai puțin exotice și care sunt frecvent întâlnite și în societatea românească<sup>2</sup>.

Termenul de încredere este parte a denumirii mai multor concepte, dintre care probabil cel mai vechi și mai cunoscut este cel de **încredere politică**. Succesul timpuriu și persistența sa sunt într-o relație (reciprocă) cu existența unor baze de date remarcabile, ce au permis măsurarea sa pe parcursul a trei decenii în Statele Unite<sup>3</sup> și, pe durate ceva mai scurte, în majoritatea democrațiilor consolidate. Încrederea politică este definită ca orientare evaluativă fundamentală a modului de

<sup>2</sup> Într-un oraș mic din Maramureș o fabrică nouă, rezultatul unei investiții străine, a fost închisă la scurt timp după intrarea în funcțiune deoarece angajații au furat o parte din echipament. Se spune că au avut mare căutare cablurile de fibră optică, care au fost folosite pentru uscarea rufelor. A fost o acțiune colectivă care ar fi condus la beneficii individuale mult mai mari dacă ar fi existat încredere între angajați.

<sup>3</sup> Seria de sondaje **American National Election Studies** (ANES) cuprinde măsuri ale încrederii politice pentru perioada 1964–1996.

funcționare a guvernării, bazată pe așteptările normative ale cetățenilor (Miller 1974, Hetherington 1998, 1999).

Conceptul este folosit deoarece se consideră că estimările sale sunt o reflectare a gradului de satisfacție față de instituțiile și actorii politici. În plus, studii recente identifică efecte importante ale încrederii politice asupra modului de guvernare precum și asupra comportamentului electoral al cetățenilor. Astfel, Hetherington arăta cum, în Statele Unite, "rather than simply reflecting dissatisfaction with incumbents and institutions, declining political trust contributes to this dissatisfaction, creating an environment în which it is difficult for those în government to succeed" (1998, p.791).

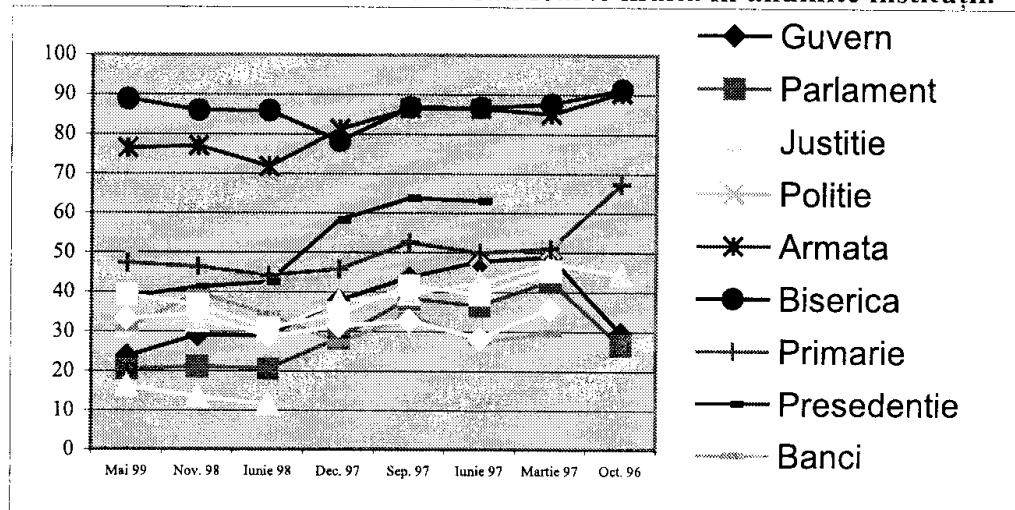
În cazul României avem la dispoziție date care provin din sondaje ale seriei *Barometrul de opinie publică* și care între 1996 și 1999 au cuprins câteva întrebări care permit evaluări ale încrederii politice. Putem să urmărim răspunsurile la întrebarea privind gradul de încredere în guvern și obținem o măsură asemănătoare cu cea din seria *American National Surveys*<sup>4</sup>. Deasemenea, avem și aprecierile respondenților privind parlamentul, justiția, poliția, armata, biserica, primăria, președenția, băncile, syndicatele, serviciul român de informații și partidele politice.

În Figura 1 sunt reprezentate proporțiile celor care au încredere multă sau foarte multă din totalul celor care și-au exprimat o părere, pentru fiecare dintre instituțiile amintite și pentru fiecare dintre sondajele Barometru desfășurate între octombrie 1996 și mai 1999.

Se observă din această figură, precum și din Figura 2, în care este reprezentată media proporțiilor celor care susțin fiecare din instituțiile enumerate, faptul că estimările au variații importante în timp, care depășesc cu mult limitele erorilor de eșantionare. În general, a avut loc o tendință de descreștere a încrederii politice în intervalul considerat însă evoluția este neliniară pentru cele mai multe dintre măsuri. Concluzia este că în cazul publicului românesc conceptul de încredere politică nu satisface dezideratul stabilității iar valorile sale par influențate de factori conjuncturali.

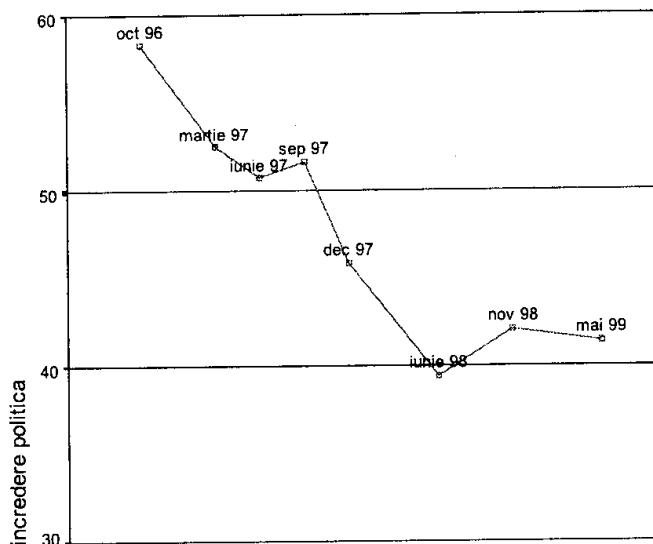
Din aceste motive, este de așteptat ca încrederea politică să nu fie un indicator puternic pentru un eventual sindrom cultural, a cărui caracteristică de bază ar trebui să fie tocmai constanța pe durate lungi de timp. De asemenea, după acest rezultat, pare puțin probabilă existența unui construct general al încrederii, având manifestări variate, printre care și cele privind încrederea în instituții și actori politici.

**Figura 1. Proporția din totalul celor care și-au exprimat o opinie celor care au încredere multă sau foarte multă în anumite instituții.**



<sup>4</sup> Chestionarul ANES conține patru întrebări de evaluare a "guvernului din Washington", "oamenilor din guvern" și a "celor care guvernează".

**Figura 2. Evoluția unui indice al încrederii în instituții pentru sondaje din seria Barometrul de opinie publică.**



Din categoria conceptelor despre încredere cel mai mult a fost analizată în ultimii ani **încrederea generalizată**, în primul rând datorită relației sale clare la nivelul măsurării cu majoritatea operaționalizărilor capitalului social. Numită și *încredere morală*, *încredere interpersonală* (Uslaner 1999), sau *încredere altruistă* (Mansbridge 1999) este considerată a fi o valoare centrală ce se manifestă prin optimism și încredere față de ceilalți și prin convingerea că mediul exterior individului poate fi controlat. Fukuyama se referă la acest tip de încredere atunci când afirmă că "trust can dramatically reduce what economists call transaction costs—costs of negotiation, enforcement, and the like—and makes possible certain efficient forms of economic organization that otherwise would be encumbered by extensive rules, contracts, litigation and bureaucracy" (Fukuyama, 1995, p. 90).

Unii autori disting între încrederea generalizată și **încrederea strategică**, referindu-se prin acest din urmă termen la predicțiile privind comportamentul unei persoane bazate pe cunoștințe privind comportamentul acelei persoane în trecut, desprinse din interacțiuni directe (Hardin 1992, Uslaner 1999). Altfel spus, relația în care **A** are încredere în **B** poate să aibă motive fundamentale diferite. Poate fi rezultatul unei valori generale a lui **A** față de

toți ceilalți, sau poate să fie rezultatul unui proces de decizie în care este folosită informația cu privire la acțiunile din trecut ale lui **B**. O situație intermediară este aceea în care încrederea lui **A** în **B** este urmare a apartenenței lui **B** la o categorie față de care **A** are încredere. De exemplu, o persoană poate să fie neîncrezătoare față de toți oamenii pe care nu îi cunoaște, exceptându-i pe cei care aparțin aceleiași confesiuni sau sunt născuți în aceeași localitate, în general, a oamenilor cu care au un atribut comun, astfel încât persoana în cauză să îi poată considera asemeni ei. O situație de acest tip este caracterizată de Uslaner (1999) prin termenul de **încredere particularizată**: "placing faith only în your own kind is *particularized trust*".

Cele trei moduri posibile de a explica relația de încredere între doi actori reprezintă tipuri ideale. Este de așteptat că în situațiile reale explicația faptului ca **A** are încredere în **B** să rezide într-o combinație între încrederea generalizată, încrederea strategică și încrederea particularizată. Voi împrumuta o anumită carte unui student fără a-mi nota numele lui pentru că am încredere în oameni, pentru că îi percep pe oamenii interesați de subiectul acelei cărți ca fiind asemănători mie, și pentru că am unele cunoștințe despre acel student care îmi întăresc convingerea că îmi va restitui cartea.

Tipologia conceptelor de încredere pe care o propune Uslaner este cea mai cuprinzătoare de până acum și are meritul de a distinge între noțiuni care în studii anterioare erau desemnate printr-un același termen, motiv pentru care uneori aceleași date conduceau la rezultate opuse. Este vorba în primul rând de conceptele de încredere morală, respectiv de încredere strategică. Modul în care este definită încrederea strategică indică în mod clar faptul că nu există o suprapunere cu noțiunea de încredere morală dar că avem fenomene diferite care pot să conducă la manifestări asemănătoare.

Câștigul în claritate este însoțit însă de o limitare excesivă a mulțimii fenomenelor desemnate de termenul de încredere strategică fapt care îi reduce din însemnătate. Să presupunem, de exemplu, că un institut de sondare a opiniei publice recrutează noi operatori de interviu. Presupunând că între candidați nu există diferențe care să conducă la nivele diferite de încredere particularistică (nici unul nu este rudă sau cunoscut cu cel care selectează, toți au aceeași religie și etnie etc.) diferența de încredere, concretizată în final prin selecția unora și respingerea altora, se bazează pe un calcul rațional. Ar putea fi preferați candidații care sunt studenți pentru că din experiența anterioară a institutului, aceștia au mai puține refuzuri din partea subiecților. În accepțiunea lui Uslaner, această formă de încredere nu este încredere strategică pentru că nu are la baza deciziei experiența unor interacțiuni anterioare dintre subiect și cel evaluat.

În mod frecvent oamenii iau decizii în condiții de informare incompletă. Acest fapt nu constituie în sine o abatere de la norma unui comportament rațional, dimpotrivă, cel

mai adesea există un optim al efortului depus pentru informare, care depinde de diferențele în beneficii ce decurg în urma deciziei bazate pe informare, optim care este diferit de informarea maximă. Atunci când angajez pe cineva să îmi repare acoperișul ar fi ideal să cunosc toate rezultatele anterioare ale celor dintre care urmează să selectez, însă costurile informării complete ar depăși costurile ce urmează unei decizii proaste. Un grad minim de informare este cel în care îi diferențiez pe candidați în funcție de apartenența la un număr redus de categorii. Astfel, aș putea să îi prefer pe cei care au lucrat în străinătate pentru că este mai probabil să fie familiarizați cu tehnologii mai noi și pentru că este mai probabil să respecte termenii unor înțelegeri. Această convingere poate fi bazată pe experiența unor interacțiuni cu specialiști din alte domenii. Va fi alegerea mea rezultatul încrederii morale, a celei particularistice sau a celei strategice? Foarte clar, nici unul dintre cele trei concepte nu pot fi folosite pentru a descrie situația de mai sus.

Un alt exemplu este cel în care subiectul este străin și urmează să aleagă un partener de afaceri care trăiește în România. Să presupunem că are de ales dintr-o listă de candidați asemănători din perspectiva tuturor criteriilor pe care le consideră relevante dar care diferă prin etnie. Singura informație pe care o deține cu privire la eventualele diferențe între membrii mai multor etnii este cea furnizată de datele unui sondaj de opinie în care respondenții au fost rugați să evalueze în termeni de „cinstit - viclean” membrii propriei etnii și pe cei ai altor etnii<sup>5</sup>. Următoarele tabele cuprind distribuția răspunsurilor membrilor fiecărei etnii, dintr-o lista de patru - români, maghiari, germani și romi -, cu privire la membrii fiecăreia dintre cele patru etnii.

		Naționalitatea				Total
		român	maghiar	țigăn	alta	
Român cinstit-viclean	1	492 55.0%	20 25.0%	13 54.2%	13 54.2%	538 52.6%
	2	402 45.09%	60 75.0%	11 45.8%	11 45.8%	484 47.4%
Total		894 100.0%	80 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	1022 100.0%

<sup>5</sup> Sondajul a fost realizat de Institutul de Marketing și Sondaje în 1994, la comanda revistei Korunk.

		Naționalitatea				Total
		român	maghiar	țigan	alta	
Maghiar cinstit-viclean	1	275 30.8%	48 60.0%	8 33.3%	9 37.5%	340 33.3%
	2	619 69.2%	32 40.0%	16 66.67%	15 62.5%	682 66.7%
Total		894 100.0%	80 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	1022 100.0%

		Naționalitatea				Total
		român	maghiar	țigan	alta	
German cinstit-viclean	1	718 80.3%	50 62.5%	16 66.7%	20 83.3%	804 78.7%
	2	176 19.7%	30 37.5%	8 33.3%	4 16.7%	218 21.3%
Total		894 100.0%	80 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	1022 100.0%

		Naționalitatea				Total
		român	maghiar	țigan	alta	
Rom (Țigan) cinstit-viclean	1	32 3.5%	10 12.5%	7 29.2%		49 4.8%
	2	862 96.4%	70 87.5%	17 70.8%	24 100.0%	973 95.2%
Total		894 100.0%	80 100.0%	24 100.0%	24 100.05	1022 100.05

Concluzia pe care o poate desprinde din aceste date este clară: în general, germanii sunt considerați a fi cinstiți în mai mare măsură decât membrii oricărei alte etnii. Atât românii cât și romii tind să îi aprecieze mult mai bine pe germani decât pe membrii propriei etnii, în timp ce în cazul maghiarilor diferența este tot în favoarea germanilor, dar sub pragul de semnificație statistică (pentru  $p = 0,05$ ). Având această informație și presupunând că răspunsurile din anchetă reflectă corect distribuția persoanelor în care se poate avea încredere din rândurile fiecărei etnii<sup>6</sup>, subiectul are motive să aleagă candidatul german.

Va fi un act rațional la fel cum este rațional să pariezi pe roșu atunci când extragi o bilă dintr-o urnă în care ești convins că există mai multe bile roșii decât albe (chiar dacă cele roșii sunt mai multe doar cu una). Șansa de a greși este ridicată, dar este mai

mică decât șansa de a greși în absența acestei informații.

Consider oportună redefinirea conceptului de încredere strategică astfel încât să cuprindă totalitatea situațiilor în care încrederea este rezultatul unui calcul rațional, indiferent dacă informația provine din experiența personală directă dintre subiect și "candidatul la încredere" sau este rezultatul experienței altor persoane decât subiectul.

Uneori, decizia prin care ar putea să fie stabilită o relație de încredere are la bază atât informații rezultate din interacțiuni între subiect și persoana vizată, cât și informații de alta natură. Astfel, atunci când îmi aleg medicul de familie, îl prefer pe cel în care am mai multă încredere. Chiar dacă am fost tratat, în câteva rânduri, de către medicii dintre care urmează să aleg, experiența pe care mi-o împărtășesc alții poate să fie mult mai bogată și să conteze mai mult atunci când iau o decizie.

<sup>6</sup> Desigur că această asumție este greu de acceptat. O voi admite însă pentru a păstra exemplul simplu.

În continuare, am să prezint rezultate ce privesc în primul rând încrederea generalizată în rândurile românilor. Pornind de la datele mai multor anchete voi arăta cât de mulți sunt cei cu un nivel ridicat de încredere interpersonală, cine sunt aceștia, și voi încerca să evaluez câteva dintre efectele unor variații ale nivelului de încredere asupra unor comportamentului participativ.

### 3. Cât de multă încredere interpersonală au românii?

Pentru a da un răspuns acestei întrebări am avut la dispoziție datele unor sondaje realizate pe eșantioane naționale în perioada 1993 - 1999.

Evaluarea nivelului de încredere interpersonală a fost făcută prin câte o singură întrebare, nu întotdeauna aceeași, fapt care limitează posibilitatea de a face comparații în timp<sup>7</sup>.

Primul sondaj pentru care avem date este realizat de Institutul de Cercetare a Calității Vieții (ICCV) în iunie-iulie 1993 și este parte a seriei de sondaje comparative între națiuni numită *World Values Survey*.

Întrebarea a fost "Poți avea încredere sau nu în oameni?" iar 15,8% au răspuns "poți avea încredere" în timp ce 82,4% au răspuns "este nevoie de prudență". În noiembrie 1997, tot într-un sondaj realizat de ICCV, 17,7% din eșantion au afirmat că se poate avea încredere în ceilalți oameni.

Aceeași formă a întrebării, sau o formă foarte asemănătoare a fost inclusă și în două dintre sondajele din seria *Barometrul de Opinie Publică*, realizate cinci ani după primul sondaj ICCV. În iunie 1998, 12,4% dintre respondenți au spus că se poate avea încredere în cei mai mulți dintre oameni, în timp ce patru luni mai târziu, în sondajul din octombrie, 10,8% dintre cei chestionați au răspuns că se poate avea încredere.

Cu un an înainte, în septembrie 1997 a avut loc un alt sondaj din seria *Barometru* care a inclus o măsură a încrederii interpersonale, însă variantele de răspuns sunt diferite față de sondajele amintite anterior. Astfel, 3,2% au răspuns că se poate avea încredere în foarte mare măsură, 30,3% - în mare măsură -, 42,9% - în mică măsură -, 22% - în foarte mică măsură.

În fine, o a treia măsură diferită a fost aplicată tot într-un sondaj din seria *Barometru*, în mai 1999, pierzând încă un prilej de a avea estimări comparabile în timp. Întrebarea a fost "după părerea d-voastră este bine să fii prudent în relațiile cu ceilalți oameni?" iar 78,8% dintre respondenți au răspuns "da" iar 5,4% au răspuns "nu".

Pentru fiecare dintre cele șase sondaje, realizate la momente de timp diferite și având mai multe variante de estimare a încrederii generalizate, doar o mică parte dintre respondenți poate fi încadrată în categoria celor cu un nivel ridicat de încredere față de ceilalți.

Atunci când avem în vedere doar cele patru sondaje care au folosit măsuri identice sau foarte asemănătoare, valorile obținute sunt apropiate. Diferențele dintre valori par să se datoreze mai degrabă unor factori ce țin de tehnica de culegere a datelor decât de variații în timp a nivelului de încredere, întrucât comparând sondajele ICCV între ele, respectiv sondajele *Barometru* din 1998 între ele, se obțin în ambele cazuri diferențe aflate în limita erorilor de eșantionare.

Acest rezultat, care susține ideea stabilității în timp a nivelului agregat al încrederii interpersonale, este consistent cu concluziile unor analize similare realizate în alte țări în care astfel de date sunt disponibile.

O comparație transversală a rezultatelor indică poziția pe care o ocupă România în raport cu celelalte națiuni. Uslaner (1999) realizează o clasificare a 42 de națiuni pentru care sunt disponibile datele *World Values*

<sup>7</sup> O altă limitare este dată de faptul că nu am avut la dispoziție chestionarele sondajelor ci doar datele brute însoțite de descrieri ale variabilelor. În text apar aceste descrieri care ar putea să difere prin câteva cuvinte de textul din chestionar.

Survey în trei categorii: țări cu un nivel înalt de democratizare, țări cu un nivel scăzut de democratizare și țări foste comuniste. Media proporțiilor celor care afirmă că se poate avea încredere în cei mai mulți dintre oameni este 41,1% pentru democrații și 21,7% pentru țările mai puțin democratice. Valoarea cea mai scăzută este 3% (Brazilia) iar valoarea cea mai ridicată este 65% (Norvegia). Țările foste comuniste iau valori între 0,06% și 0,34%,

România plasându-se aproximativ la mijloc între aceste valori, cu 15,8% (sondajul ICCV din 1993). Valoarea mediană pentru toate țările este 34%.

Polonia este una dintre țările cu valori apropiate de cele ale României, având în plus avantajul unei serii de patru sondaje întrutotul comparabile, parte a seriei General Social Survey<sup>8</sup> (Tabelul 1). Datele pentru Polonia par să indice stabilitate dar și un ușor trend descrescător.

**Tabelul 1. Valori agregate ale încrederii interpersonale în Polonia, în sondajele Polish General Social Survey între 1992-1995.**

	1992	1993	1994	1995
se poate avea încredere în oameni	11,2%	9,3%	8,5%	8,7%
nu se poate avea încredere în oameni	86,6%	88,8%	89,6%	88,8%
depinde	0,9%	0,7%	0,8%	1,1%
NS/NR	1,3%	1,1%	1,2%	1,4%

#### 4. Relații între formele de încredere

Într-o democrație consolidată, existența unei relații de determinare a încrederii politice de către încrederea generalizată este plauzibilă din mai multe motive. În timp ce pentru mizantropi fiecare dintre ceilalți este un trișor potențial, oamenii cu un nivel ridicat de încredere interpersonală nu se tem că alții ar dori să îi înșele. În mod similar, în relațiile dintre instituțiile statului și subiecți, oamenii cu un nivel înalt de încredere generalizată se așteaptă ca ceilalți oameni să respecte regulile impuse de instituții și de aceea sunt dispuși să le respecte ei înșiși. Este mult mai probabil ca o persoană să încalce o regulă (privind, de exemplu, plata unor taxe sau protejarea mediului) atunci când are convingerea că toți ceilalți o încalcă, decât atunci când ar percepe actul său ca fiind singular. Există studii empirice numeroase care confirmă în cazul unor democrații dezvoltate faptul că un nivel înalt de încredere generalizată determină încrederea în anumite instituții ale statului (Lipset and Schneider 1987, Tyler 1990). Nu este deloc clar dacă acest gen de argumentație ar putea fi valabil și în sisteme politice

nedemocratice sau în curs de democratizare. Este probabil ca un factor cheie într-un mecanism de extindere a încrederii în ceilalți oameni asupra unor instituții ale guvernării să fie percepția subiecților privind eficiența și responsivitatea acestor instituții. Atunci când instituțiile eșuează sistematic în realizarea de scopuri colective, oamenii cu un nivel de încredere generalizată ar putea fi asemeni celorlalți în aprecierea instituțiilor.

Un alt tip de argumentație a relației dintre încrederea interpersonală și încrederea politică afirmă că ambele tipuri de încredere sunt manifestări ale unui sindrom general, al "încrederii în umanitate" (Lane 1959, citat în Brehm și Rahn 1997). Astfel, cei care au încredere în oameni în general, tind să aibă încredere și în instituțiile statului, întrucât acestea sunt compuse din oameni.

Se afirmă, de asemenea, că relația causală dintre cele două tipuri de încredere se manifestă în ambele sensuri. Brehm și Rahn (1997) sunt primii care testează existența dublei determinări prin modele statistice, iar rezultatele lor susțin această ipoteză.

Rahn, Brehm, și Carlson (1997) afirmă că un nivel de încredere ridicat al cetățenilor

<sup>8</sup> Sondajele au fost realizate de Institutul de Studii Sociale al Universității din Varșovia, între 1992 și 1995. Îi sunt recunoscător profesorului Jerzy Bartkowski pentru că mi-a pus la dispoziție datele brute ale celor patru sondaje.

față de cei care îi guvernează este însoțit de o percepție pozitivă a eficacității guvernării iar această percepție determină un grad sporit de încredere interpersonală.

Toate studiile citate până acum aduc argumente în favoarea existenței unei relații între încrederea generalizată și încrederea politică. Ultimele două lucrări amintite reușesc cu ajutorul unor modele cu ecuații structurale să evalueze intensitatea unor relații cauzale în dublu sens. În ambele cazuri, există relații pozitive semnificative statistic, și chiar cu o intensitate foarte ridicată în ceea ce privește determinarea încrederii generalizate de către încrederea politică ( $\beta = 0,63$ ).

Consecințele acestor rezultate sunt importante întrucât afirmă posibilitatea influențării intenționate a nivelului de încredere generalizată. Astfel, variații în eficiența guvernării sau în performanța unor instituții ale statului pot să erodeze sau să crească stocul de încredere, iar la rândul său, acesta determină variații în modul de funcționare a instituțiilor.

Cu toate acestea, o lucrare recentă respinge rezultate (Uslaner 1999) pe temeiul specificării incomplete a modelelor statistice și al alegerii eronate a datelor. Mai precis, Uslaner reface analiza lui Brehm și Rahn introducând în plus o variabilă numită "optimism" și care estimează gradul de încredere în viitor al subiectului. Relația dintre încrederea interpersonală și încrederea politică apare diminuată atunci când noua variabilă este introdusă în model. În al doilea rând, afirmă Uslaner, combinarea într-un singur eșantion a eșantioanelor sondajelor *General Social Surveys* pentru anii 1972 - 1994 poate să producă erori în cazul în care sunt analizate relații care au variat în timp. În special, prima jumătate a anilor '70, marcată de afacerea Watergate și de războiul din Vietnam, este cu totul atipică și influențează rezultatul de ansamblu.

În plus față de respingerea ipotezei pe considerente empirice, Uslaner invocă și argumente logice, bazate pe modul de definire a conceptelor. Încrederea politică are o natură fundamental diferită de încrederea generalizată, fiind de fapt o formă de încredere strate-

gică. Acest din urma tip de încredere are la bază un calcul rațional prin care probabilitatea apariției unor evenimente în viitor este estimată folosind experiența unor relații dintre subiect și instituție. Încrederea interpersonală, afirma Uslaner, se manifestă atunci când are loc o interacțiune între două persoane care nu se cunosc, fiind rezultatul unei valori fundamentale. Instituțiile politice sunt apreciate printr-un mecanism identic cu cel întâlnit în relațiile dintre oameni care au mai interacționat, întrucât evaluarea pornește de la informația pe care subiectul a acumulat-o anterior observând "comportamentul" instituțiilor în cauza.

Argumentația lui Uslaner este incompletă din mai multe privințe. În primul rând, relația cauzală dintre încrederea morală și cea politică poate fi anulată prin includerea conceptului de optimism numai dacă acesta este presupus determinant al ambelor variabile. Ori acest fapt nu este deloc evident iar textul citat nu oferă o justificare.

În al doilea rând, modelarea statistică folosită are la bază asumții ce nu par a fi îndeplinite într-o măsură suficientă. Astfel, pentru a putea estima relații cauzale reciproce este nevoie ca termenii relației să fie determinați diferit, sau, folosind limbajul modelării statistice, este nevoie ca structura să fie *supraidentificată*. Asta ar însemna ca modelul să cuprindă variabile despre care știm *a priori* că determină doar câte unul dintre cei trei factori latenți: optimism, încredere morală și încredere politică (MacCallum 1995, Jöreskog și Sörbom 1996). Dacă sunt unele dificultăți în a arăta că între conceptul de optimism și cel de încredere morală există o distincție netă, cred că este insurmontabilă problema găsirii unor variabile care să explice variația doar a unuia dintre termeni în timp ce relația cu celalalt termen să poată fi considerată nulă din considerente logice sau teoretice.

În al treilea rând, modul în care Uslaner justifică independența încrederii morale față de încrederea politică pornind de la înțelesul noțiunilor, se bazează pe asumția conform căreia încrederea în instituții este exclusiv o subspecie a încrederii strategice. Ori, așa cum am arătat mai înainte, în realitate manifestările

încrederii strategice sunt cel mai adesea însoțite de manifestări ale încrederii morale și ale celei particularizate. Mi se pare plauzibil ca și în cazul încrederii politice să aibă loc o "contaminare" a calculului strategic pur cu componente de altă natură.

Conceptul de încredere particularizată este definit recent și de aceea sunt puține rezultate privind relația sa cu alte concepte. Uslaner argumentează faptul că încrederea morală și încrederea particularizată au un caracter polar ce decurge din modul de definire, și aduce argumente empirice pentru cazul Statelor Unite. În studiul său, oamenii care au un nivel înalt de încredere generalizată sunt cei cu un nivel mic de încredere interpersonală și invers, persoanele caracterizate de un nivel ridicat de încredere în membrii unor categorii din care fac parte și ei înșiși (în analiza citată este vorba, în primul rand de rasă) tind să aibă un nivel scăzut de încredere în persoanele pe care nu le cunosc și cu care nu au trăsături în comun. În timp ce încrederea morală decurge dintr-un mod de reprezentare a celorlalți ca fiind asemănători subiectului, cel puțin în privința unor atribute fundamentale, încrederea particularizată are la bază convingerea privind existența unor diferențe esențiale între

subiect și cei care nu aparțin grupului său.

Din aceste motive, ar fi de așteptat ca încrederea interpersonală să fie într-o relație inversă cu relația particularizată.

Pentru România am avut la dispoziție datele a două sondaje care au comune cea mai mare parte a întrebărilor și în care există măsuri pentru încrederea generalizată, încrederea politică și încrederea particularizată. Cele două sondaje aparțin seriei *Barometrul de opinie publică* și au fost realizate în iunie 1998 și în octombrie 1998. Am unit cele două baze de date și am definit o noua variabilă, numită **Timp**, care ia valoarea "0" pentru toate cazurile eșantionului din iunie și valoarea "1" pentru cele din octombrie.

Voi descrie în continuare operaționalizările celor trei tipuri de încredere, a factorilor care intervin în explicarea variației lor, precum și a factorilor pentru care încrederea poate avea un rol explicativ.

Atunci când a fost posibil am preferat să măsoar un concept folosind mai multe variabile observabile. Ca metodă de agregare am preferat modelele liniare de ecuații structurale cu variabile latente (pe scurt, LISREL), folosind softul statistic LISREL 8<sup>9</sup>.

Conceptul de încredere interpersonală este reprezentat în chestionar prin trei dintre întrebările folosite în mod curent pentru operaționalizarea sa:

**CS1: Se poate avea încredere în cei mai mulți dintre oameni?**

1. se poate avea încredere      0. depinde      -1. este bine să fii prudent

**CS2: Cei mai mulți dintre oameni ar încerca să profite de mine?**

1. ar fi corecți      0. depinde      -1. ar încerca să profite

**CS3: Cei mai mulți dintre oameni încearcă să fie de ajutor?**

1. încearcă să fie de ajutor      0. depinde      -1. se gândesc numai la ei

Intensitatea relațiilor dintre conceptul latent, definit de CS1 - CS3, și fiecare dintre acestea sunt exprimate de următorii coeficienți (având o interpretare similară cu a coeficienților *beta* de la regresie):

	CS1	CS2	CS3
<b>încredere interpersonală</b>	0,60	0,77	0,80

<sup>9</sup> În analizele care urmează am folosit procedeul *listwise* pentru datele lipsă. Am refăcut analizele și cu procedura *pairwise* fără a obține însă diferențe importante.

Coeficienții au fost calculați într-un model care cuprinde toate cele trei concepte ale încrederii. În modelele mai complexe în care intervine încrederea generalizată, cum vor fi cele în care tipurile de încredere sunt atât variabile dependente cât și independente,

coeficienții cunosc mici modificări (cu un maxim de 0,02), însă pentru a simplifica prezentarea nu am să îi reproduc de fiecare dată. Același lucru va fi valabil și pentru celelalte concepte latente.

Încrederea politică este construită cu ajutorul a nouă variabile observabile prin care este evaluat nivelul de încredere ("Cât de multă încredere aveți în ...") în anumite instituții ale statului. Este vorba de președenție, guvern, parlament, justiție, armată, poliție, SRI, primărie și partide politice. Variabilele au patru categorii:

1. foarte multă      2. multă      3. puțină      4. deloc

Coeficienții care exprimă cât de bine reflectă fiecare dintre măsuri conceptul latent sunt următorii:

	președenție	guvern	parlament	justiție	armată	poliție	SRI	primărie	partide politice
<b>încredere politică</b>	0,61	0,77	0,80	0,77	0,44	0,60	0,64	0,66	0,75

Se observă că intensitatea relațiilor este mai mare pentru instituțiile care pot influența în mai mare măsură aspecte generale ce privesc întreaga populație. Coeficienții sunt aceeași în toate modelele în care este inclus conceptul de încredere politică. În afara relațiilor cu factorul comun au fost estimate corelații între variabilele care estimează încrederea în instituții ale ordinii - armata, poliția și SRI - și între variabilele care estimează încrederea în președenție, guvern și parlament.

Pentru încrederea particularizată, datele disponibile permit doar o circumscriere parțială a conceptului. Nu am putut să evaluez diferențe de atitudine ale subiecților între membri și nemembri ai familiei, ai comunității sau vecinătății, ai confesiunii religioase. Singurele variabile pe care am putut să le folosesc au în vedere răspunsuri cu privire la nivelul de încredere față de membrii câtorva etnii ("Cât de multă încredere aveți în ...", cu patru categorii de răspuns): români, maghiari, germani, romei și evrei.

Am considerat că o persoană are un nivel ridicat de încredere particularizată dacă răspunsurile sale indică o diferență mare între

încrederea față de membrii propriei etnii în raport cu membrii celorlalte etnii. Pentru fiecare subiect am suma a patru diferențe iar valorile posibile sunt între -12 și 12. Valorile negative indică nu doar o problemă de validitate dar și nevoia unor clarificări în conceptualizare. Modul de definire a încrederii particularizate sugerează faptul că o persoană cu un nivel minim al încrederii particularizate este o persoană care nu favorizează în acordarea încrederii membrii unei categorii din care face parte și ea însăși doar în virtutea apartenenței comune. Ce se poate spune atunci despre cineva care face aprecieri în termenii apartenenței la anumite categorii, dar care favorizează membrii altor grupuri decât cel din care face parte?

Satul Beliș din județul Cluj este un loc în care turismul rural s-a dezvoltat mult în ultimii ani. S-a construit mult, și deși s-a folosit mult lemnul iar în zonă trăiesc meșteri în ridicarea de case din lemn, localnicii preferă să lucreze cu echipe care vin din altă parte. Între acestea, echipele cu lucrători maghiari se bucură de cea mare încredere (satul fiind locuit aproape exclusiv de

români). Este o alegere bazată pe o formă de încredere particularizată sau este o vorba de încredere strategică, în forma extinsă definită anterior?

Poate fi o formă de încredere strategică, dar este posibil să fie o formă de încredere care nu intră în tipologia lui Uslaner.

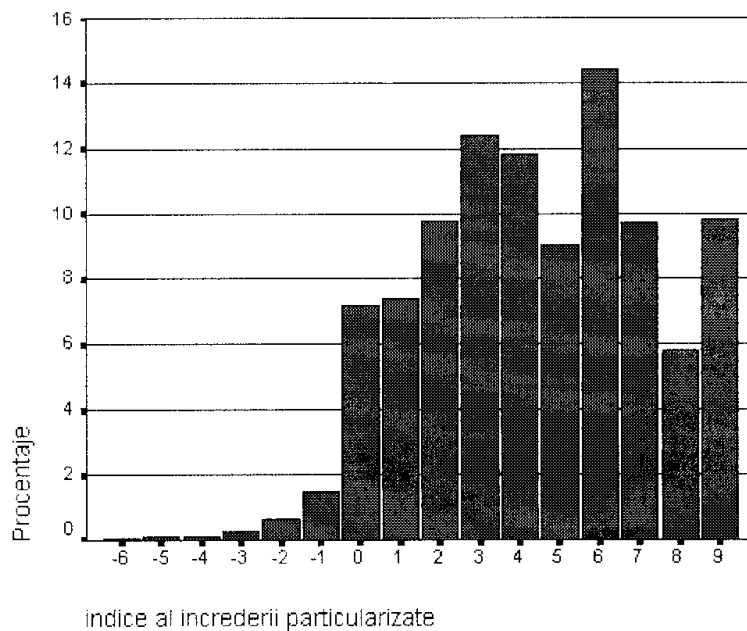
Limita dintre încrederea strategică și alte forme de încredere poate fi sugerată prin următorul exemplu. Presupunem că avem două urne cu bile de mai multe culori și extragem din prima o bilă. Dacă înaintea extragerii din a doua urnă voi paria pe aceeași culoare cu a bilei extrase din prima urnă alegerea mea poate fi privită drept rezultatul unui act de încredere strategică dacă aveam motive să cred că există o legătură între distribuția culorilor dintre cele două urne sau dacă aveam informații despre a doua urnă independente de cele despre prima urnă. Dacă, însă, nu am nici o informație despre conținutul celei de a doua urne dar îmi bazez decizia pe rezultatul primei extrageri atunci alegerea mea nu poate fi justificată în termeni de calcul rațional și nu este o alegere strategică. Folosind această precizare, putem spune că alegerea muncitorilor maghiari nu este rezultatul încrederii strategice dacă despre aceștia nu existau informații prealabile. Un raționament de genul "prefer un dulgher

maghiar pentru că am cunoscut mecanici auto maghiari foarte buni" poate fi asimilat unei categorii de încredere care nu este nici generalizată și nici strategică dar este într-un sens, oarecum inversat, asemănătoare celei particularizate. Rezultă de aici nevoia fie a completării tipologiei lui Uslaner cu o nouă formă de încredere, fie a extinderii conceptului de încredere particularizată.

Pentru a alege între cele două soluții ar trebui să putem construi o variabilă care estimează încrederea particularizată așa cum este definită în mod obișnuit, și o variabilă care estimează încrederea particularizată într-o formă extinsă. Dacă în analizele de date cele două concepte au manifestări asemănătoare, atunci pot fi desemnate printr-o aceeași denumire, în caz contrar, se impune denumirea unui nou tip de încredere.

În datele pe care le avem categoria celor care au mai multă încredere în alte grupuri etnice decât în cel propriu este prea puțin numeroasă pentru a le folosi pentru o astfel de analiză. Întrucât numai 2,6% din eșantion are valori negative pentru variabila ce estimează încrederea particularizată voi păstra fără alte corecții formula de mai sus.

În Figura 3 este reprezentată distribuția acestei variabile. Media sa este 4,4 iar mediana este 4.



Cele trei estimări ale încrederii sunt modelate simultan printr-un model de ecuații structurale: încrederea generalizată și cea politică sunt estimate prin câte o variabilă latentă, în modul descris mai înainte, în timp ce încrederea particularizată este măsurată prin variabila a cărei distribuție este reprezentată în Figura 1.

	încrederea generalizată	încrederea particularizată
încrederea generalizată		
încrederea particularizată	0,00 (t = -0,1)	
încrederea politică	0,20 (t = 7,7)	0,11 (t = 5,2)

Lipsa unei relații dintre încrederea generalizată și încrederea particularizată este neașteptată, ținând cont de rezultatul amintit mai înainte (Uslaner 1999) dar și de modul de definire. Ar fi posibilă una dintre următoarele situații:

1. Măsurile folosite ridică probleme de validitate; din acest motiv, chiar dacă realitatea din România este asemănătoare cu cea din Statele Unite, având instrumente diferite obținem rezultate diferite. După cum am văzut, operaționalizarea încrederii particularizate este afectată de lipsa unora dintre variabilele folosite în studiul american.

2. Cele două concepte au într-adevăr manifestări independente în populația României.

3. Modelarea verifică existența unei relații liniare iar cele două variabile sunt într-o relație neliniară. Ar fi posibil ca atât cei care au foarte puțin încredere în ceilalți oameni cât și cei care au multă încredere să fie puțin dispuși să facă aprecieri care țin cont de apartenența la anumite categorii.

A treia situație poate fi testată dacă analiza este adaptată și pentru studiul unor relații neliniare. Întrucât nici una dintre regresii bivariate neliniare produse de SPSS (inversă,

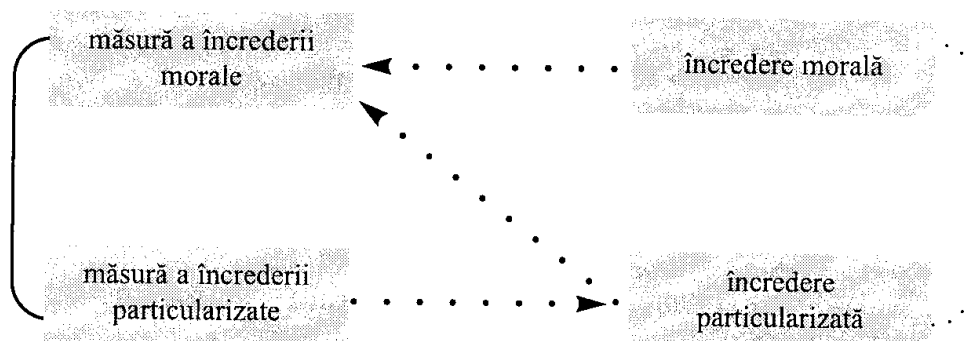
Modelul reproduce structura datelor cu un grad de acuratețe acceptabil (Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI) = 0,94 și Normed Fit Index (NFI) = 0,98).

Corelațiile dintre cele trei variabile sunt următoarele:

cubică, quadratică, exponențială, etc.) nu a condus la un R2 mai mare decât 0,04, această varianță poate fi respinsă.

Chiar și atunci când sunt folosite instrumente identice, ele pot pune probleme de validitate în mod diferit. În acest caz, întrebările care conduc la estimarea încrederii generalizate au în vedere, de fapt, o reprezentare a celorlalți care poate să excludă unele categorii mai puțin prezente în interacțiunile obișnuite ale subiectului. Este posibil ca respondentul român care trăiește într-o populație mult mai omogenă din punct de vedere rasial, etnic și confesional decât cea americană să înțeleagă prin "ceilalți oameni" oameni asemeni lui, din perspectiva criteriilor amintite. Pentru o persoană care trăiește într-un mediu în care marea majoritate are aceeași etnie, aceeași confesiune, iar în cazul celor din rural, cei mai mulți dintre cunoscuți sunt membrii aceleiași comunități, întrebarea clasică privind încrederea morală este și o măsură a încrederii particularizate iar măsurile celor două concepte se întrepătrund.

Următoarea schema cauzală descrie o situație de acest gen:



Chiar dacă cele două concepte sunt corelate negativ, noi observăm măsuri ale lor între care nu există corelație, deoarece relația între măsuri este rezultatul a două influențe de semn opus care se compensează. Problema de validitate a operaționalizării încrederii morale se datorează determinării ei de către încrederea particularizată (săgeata notată cu "a"), fapt care îi induce o variație de același semn cu cea a măsurii încrederii particularizate și care se suprapune peste variația de semn contrar, rezultat al corelației negative dintre concepte.

Rămâne ca problema relației dintre cele două categorii de încredere și, mai important, a validității măsurilor clasice ale încrederii generalizate să fie analizate folosind date care oferă mai multe posibilități de estimare a încrederii particularizate. Însă, chiar și în lipsa unui rezultat mai clar privind o eventuală problemă de validitate, să încercăm să vedem în ce fel ar putea fi influențate analizele în care intervine încrederea generalizată.

În primul rând, este clar că proporția celor cu valori ridicate ale încrederii ar fi supraestimată, iar diferențele între valorile reale și cele observate ar varia în funcție de context. Răspunsurile persoanelor care trăiesc în medii eterogene din punctul de vedere al criteriilor ce pot defini grupuri de referință pentru acordarea diferențiată a încrederii ar avea, în medie, răspunsuri mai puțin afectate de problema validității decât persoanele care trăiesc în medii omogene.

Cât de mult sunt afectate rezultatele studiilor care urmăresc evaluarea impactului pe care îl are încrederea generalizată asupra altor fenomene? În măsura în care există o problema de validitate și aceasta se datorează influențării măsurii de către încrederea particularizată ar fi de așteptat ca rezultatele să subestimeze intensitatea efectelor pe care le are încrederea generalizată asupra altor factori.

Și în ceea ce privește relația dintre încrederea generalizată și încrederea politică, rezultatul este neconcordanț cu cel obținut de Uslaner, însă este conform cu rezultatele unor studii anterioare, precum și cu predicțiile unor teorii privind determinanții și rolul pe care îl are încrederea politică. Relația dintre

cei doi factori este pozitivă și cu o intensitate de 0,20. Chiar dacă admitem ca măsura încrederii generalizate reflectă și o influență a încrederii particularizate, întrucât acest din urmă tip de încredere are o relație pozitivă, dar cu intensitate semnificativ mai mică, putem respinge ipoteza ce afirmă că relația dintre încrederea generalizată și cea politică este nulă.

Deși modelul nu ne permite să stabilim intensitatea determinării pentru fiecare dintre sensurile cauzale, putem să considerăm acest rezultat drept un argument în favoarea ideii conform căreia încrederea morală poate fi influențată de performanța instituțiilor politice. Astfel, este posibil ca una dintre pârghiile prin care să poată fi stimulată apariția unor "cercuri virtuozose" (Putnam 1993) la nivelul societății românești să fie aceea a creșterii eficienței guvernării; o performanță sporită a unora dintre instituțiile politice ar duce la creșterea în nivelul de încredere morală care, la rândul ei, ar favoriza o mai bună funcționare a instituțiilor guvernării.

## 5. Cine sunt cei care au încredere?

Care sunt resursele individuale și contextuale ce stau la baza unui nivel de încredere ridicat? Există diferențe de încredere între urban și rural sau între regiunile țării atunci când este controlat efectul altor factori? Este nivelul de educație formală un stimulent pentru încredere sau dimpotrivă este într-o relație negativă? În ce mod diferă oamenii în funcție de vârstă? Sunt cei care au dificultăți materiale mai puțin încrezători decât ceilalți sau nu?

Am încercat să răspund acestor întrebări folosind un model cu ecuații structurale simultane în care am inclus ca variabile dependente măsurile pentru încrederea politică, pentru cea particularizată și pentru cea generalizată, iar ca variabile independente **mediul de rezidență, regiunea cultural istorică, nivelul de educație formală, vârsta și venitul familiei.**

În plus, am introdus o variabilă care distinge între cele două eșantioane și, deci, și între momentele de timp ale realizării lor.

Modul de definire al măsurilor încrederii este similar cu cel descris în secțiunea anterioară. Pentru fiecare dintre cele trei variabile dependente valorile ridicate indică un nivel ridicat al încrederii.

**Mediul de rezidență** este o variabilă dihotomică: "1" desemnează respondenții din urban, "0" pe cei din rural. **Regiunea cultural istorică** ia valoarea "1" pentru persoanele care locuiesc în Transilvania și "0" în rest. **Nivelul de educație** are trei categorii: "1" persoanele care nu au absolvit liceul, "2" pentru cei care au absolvit liceul dar nu și facultatea, "3" pentru cei care au absolvit facultatea. Variabila **vârstă** exprimă vârsta respondentu-

lui în ani. Variabila **venit** reprezintă aprecierea respondentului privind venitul actual al familiei și ia valori între "1" și "5", unde "1" îi desemnează pe cei care consideră că venitul nu le ajunge nici pentru strictul necesar, iar "5" pe cei cărora venitul le permite să își cumpere tot ce le trebuie.

Modelul reproduce structura datelor cu un grad de acuratețe care poate fi acceptat Adjusted Goodness of Fit Index (AGFI) = 0,91 și Normed Fit Index (NFI) = 0,93).

Tabelul următor cuprinde coeficienții care exprimă sensul și intensitatea relațiilor dintre variabilele independente și cele dependente. Interpretarea este similară cu cea a coefi-

	urban	regiune	școala	vârstă	venit	timp
încredere politică	-0.09	0.00	<b>-0.07</b>	-0.01	<b>0.14</b>	-0.02
încredere particularizată	-0.12	-0.29	-0.06	0.05	0.02	<b>0.04</b>
încredere morală	-0.12	0.03	<b>0.05</b>	0.03	<b>0.06</b>	<b>-0.11</b>

cienților beta întâlniți la regresia multiliniară.

Dintre cele șase variabile independente doar în cazul mediului de rezidență și al venitului coeficienții ce exprimă relații cu tipurile de încredere au același semn. Structura determinării indică încă o dată concepte diferite, deasemenea și faptul că încrederea particularizată nu apare ca opus al încrederii morale. Oamenii care locuiesc în rural sunt caracterizați de un nivel mai ridicat al încrederii atât în ceea ce privește instituțiile politice cât și încrederea în oameni în general. Tot în cazul lor, însă, apare o diferență mai mare între încrederea în români și membrii altor etnii. Este întradevăr proporția "mizantropilor" mai mică în rural (controlând pentru alte variabile), sau este vorba de o înțelegere diferită a sensului întrebărilor privind încrederea interpersonală între cei care locuiesc în comunități mici și cei care locuiesc în orașe? Locuitorii din rural încheie cele mai multe dintre tranzacțiile în care încrederea poate să joace un rol cu membri ai aceleiași comunități. În general, o persoană care ar putea să benefi-

cieze de încrederea unui locuitor din rural se află într-o rețea de relații care îi cuprinde pe cei doi, mai densă decât rețeaua care cuprinde un locuitor din urban și persoana căreia acesteia îi acordă sau nu încrederea sa. De aceea, locuitorul din rural tinde să aibă mai multă informație, să aibă o instanță de control și sancționare a celui care înșală, deasemenea, este probabil să încheie mai multe tranzacții cu aceeași persoană. Studiile experimentale au arătat că o situație de tipul dilemei prizonierului care se repetă între aceeași jucători conduce după un timp la un rezultat mai bun pentru fiecare decât cel care apare în cazul unui joc fără repetare.

Întrebarea care rămâne este următoarea: faptul că o persoană din rural are prilejul mai des decât o persoană din urban să acorde încredere fără a fi înșelat are sau nu ca efect acordarea unei încrederi sporite unei persoane cu totul necunoscute ei? Dacă răspunsul este afirmativ, putem stabili că acea persoană are întradevăr un nivel de încredere generalizată mai ridicat. Este posibil, însă, ca nivelul de

încredere generalizată să pară ridicat deoarece atunci când respondentului îi este pusă întrebarea "Poți avea încredere sau nu în ceilalți oameni?" el tinde să-și reprezinte oamenii din întrebare asemeni oamenilor din satul său, adică, cel mai adesea având aceeași etnie și confesiune religioasă, atitudini și valori asemănătoare.

Întrebarea mai generală care se pune este dacă exercitarea încrederii strategice poate să influențeze sau nu nivelul de încredere morală? Un răspuns afirmativ ar implica faptul că nivelul de încredere morală poate fi influențat prin transformări instituționale. Într-o societate în care mecanismele instituționale de control a respectării regulilor formale sunt eficiente, este diminuat numărul celor care trișează, iar situațiile în care au loc tranzacții bazate pe încredere strategică sunt numeroase. La rândul lor, acestea contribuie la formarea unor atitudini de încredere în bunele intenții ale celorlalți.

Dacă schimbarea instituțiilor poate influența încrederea interpersonală, cât de rapidă este aceasta schimbare și ce amploare are?

Datele din acest studiu nu ne pot oferi răspunsuri la aceste întrebări. Un pas important l-ar constitui îmbunătățirea validității conceptelor de încredere generalizată, respectiv a celui de încredere particularizată prin introducerea mai multor variabile individuale

sau chiar de tip contextual.

Diferențe regionale apar doar în ceea ce privește încrederea particularizată. Locuitorii din Transilvania au nivele de încredere mult mai apropiate între membrii propriei etnii și ceilalți decât locuitorii celorlalte regiuni ale țării. Intensitatea relației dintre măsura încrederii interpersonale și regiune este, de departe, cea mai puternică din model. Studii privind relațiile interetnice, inclusiv cele realizate în România (Kivu, 1994 p.12) argumentează faptul că proximitatea este un factor care în multe situații reduce diferențele de percepție între "noi" și "ceilalți", însă și în acest caz ne întrebăm dacă rezultatul ar fi același în cazul în care măsura încrederii interpersonale ar include referiri și alte tipuri de grupuri.

Dacă refacem analiza numai pentru români și folosim câte un indicator al diferenței de încredere față de fiecare dintre celelalte doua etnii (valorile posibile sunt numere întregi cuprinse între -3 și 3, unde o valoare mare semnifică o încredere mai mare în români decât în etnia respectiva, 0 indică același nivel de încredere, etc.) observăm distribuții diferite ale noilor variabile între regiuni (Figura 1 - 4. din Anexa). Tabelul următor rezumă aceste diferențe prin valori medii calculate pentru locuitorii din Transilvania,

Regiune		dif. români -- maghiari	dif. români -- germani	dif. români -- rromi	dif. români -- evrei
.00	Medie	1,64	1,08	2,03	1,46
	Abatere standard	1,07	1,17	0,93	1,14
1.00	Medie	1,09	0,68	1,73	1,12
	Abatere standard	1,06	1,00	1,02	1,10
Total	Medie	1,48	0,96	1,95	1,37
	Abatere standard	1,09	1,14	0,96	1,14

respectiv pentru cei din restul țării.

Se observă că locuitorii din Transilvania au, în general, nivele de încredere mai apropiate între membrii propriei etnii și maghiari, germani, romei și evrei, deși se poate vorbi de o diferență semnificativă în frecvența contactelor sociale numai în ceea ce îi privește pe maghiari. În același timp, diferența între distribuțiile definite de regiune este cea mai mare în cazul maghiarilor, adică a etniei care locuiește aproape exclusiv în Transilvania.

Este posibil ca diferența între regiuni să existe numai în cazul maghiarilor iar pentru celelalte etnii să se datoreze exclusiv faptului că întrebările din chestionar au fost consecutive și prima dintre ele, cea despre maghiari, să fi influențat și răspunsurile următoare. Dacă am putea să respingem această posibilitate, am avea un argument în favoarea folosirii unitare a noțiunii de încredere particularistică.

În ceea ce privește vârsta există o diferență semnificativă statistic ( $p = 0,05$ ) numai în cazul încrederii particularizate. Oamenii mai în vârstă tind să acorde mai multă încredere celor care au aceeași etnie decât celorlalți iar această relație are loc într-o măsură asemănătoare pentru fiecare dintre etnii. Relația este slabă și are un caracter liniar. Putem afla doar printr-o cercetare longitudinală dacă există diferențe între încredere între generații și acestea se păstrează în timp sau pentru aceeași indivizi există în general o variație de-a lungul vieții lor. Pentru prima situație ar fi de așteptat o diminuare în timp a încrederii interpersonale, datorită înlocuirii treptate a generațiilor cu nivel scăzut de încredere cu altele care au un nivel mai ridicat, în timp ce în a doua situație, înlocuirea generațională nu ar avea efect.

Nivelul de încredere politică tinde să fie mai scăzut printre cei care au un nivel de educație mai ridicat, iar dacă distingem între cei care au afirmat că au cea mai mare încredere într-un partid care se află la putere, cei care au încredere într-un partid de opoziție și cei care nu au răspuns, relația între educație și încredere politică se păstrează.

Se pare, deci, că indiferent de orientarea politică, oamenii mai bine educați au așteptări mai ridicate din partea instituțiilor statului.

Nivelul de încredere interpersonală este ușor mai ridicat (la limita semnificației statistice,  $t = 2,2$ ) printre cei cu un nivel de educație mai ridicat. Aceasta relație poate fi rezultatul unei frecvențe mai ridicate a interacțiunilor în care încrederea a fost confirmată sau urmarea unui sentiment de optimism datorat reușitei personale (a cărei parte este și reușita școlară). Pentru prima variantă ar trebui să dovedim că există o legătură între încrederea strategică și încrederea morală și, în plus, că în câmpul social al celor cu un nivel ridicat de educație încrederea confirmată este un fenomen mai frecvent decât în mod obișnuit.

Atunci când este controlat efectul educației, respondenții cu un venit mai ridicat tind să aibă mai multă încredere în instituțiile politice. Succesul material este adesea condiționat de o relație bună cu instituții ale puterii, deasemenea, este probabil să determine o percepție mai favorabilă a acestora. În timp ce nivelul încrederii particularizate nu este influențat semnificativ de venit, încrederea generalizată este într-o relație pozitivă, de slabă intensitate.

Se observă că în condiții de control pentru structura eșantionului există o relație între timp și încrederea generalizată ( $\beta = -0,11$ ,  $t = -4,64$ ) și o relație slabă dar semnificativă statistic între timp și încrederea particularizată ( $\beta = 0,04$ ,  $t = 2,3$ ). În primul caz avem o diminuare însemnată în decurs de numai câteva luni, un fapt care este dificil de asimilat teoriilor care afirmă constanța în timp a nivelului de încredere generalizată. Încrederea interpersonală, în schimb, a cunoscut o creștere foarte ușoară.

## 6. Consecințe ale încrederii

Democratizare înseamnă atât schimbarea în instituții, norme și reguli, adică în aspecte ale realității sociale de nivel supra-individual, cât și schimbarea de atitudini și comportamente individuale. O schimbare în comportamente în direcția democratizării presupune atingerea și menținerea unui nivel ridicat de participare politică.

În ce mod influențează variațiile în nivelul de încredere disponibilitatea de a se implica în acte de participare politică, adică în

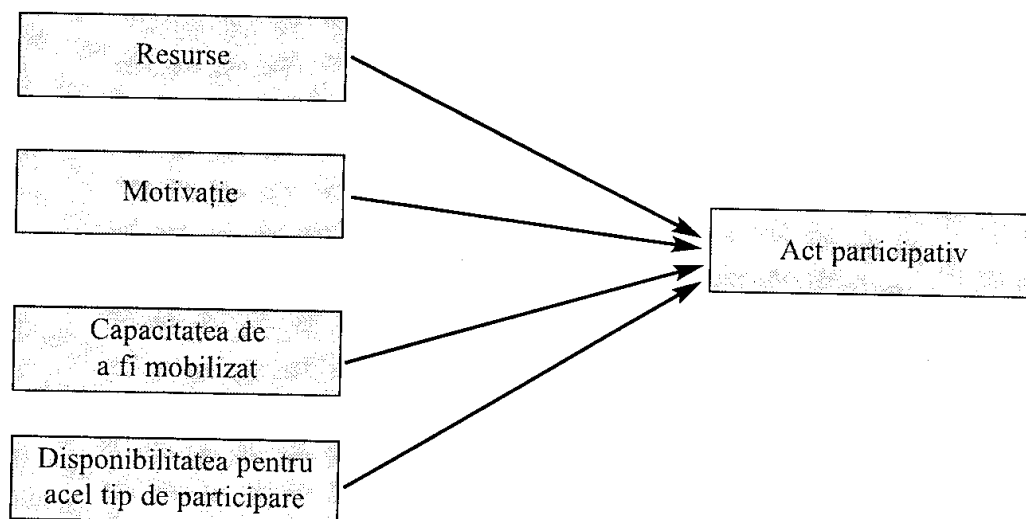
acele activități ale cetățenilor care au ca obiectiv, mai mult sau mai puțin direct, să influențeze selecția personalului din guvernământ și/sau acțiunile luate de aceștia. (Verba și Nie 1972, p. 2)

Actul participării are loc atunci când sunt îndeplinite simultan două categorii de condiții. Astfel, persoana în cauză trebuie să aibă motivația și capacitatea de a lua parte la viața politică (Verba, Schlozman și Brady 1995). Asta înseamnă că percepe gestul său ca având utilitate și de aceea este dispusă să își asume costuri, și, în plus, are resursele necesare pentru acoperirea lor. Resursele sunt de tip individual, cum ar fi vârsta, nivelul de educație și de venit, sau de tip contextual. De exemplu, posibilitatea de a participa la o demonstrație este mult diferită în funcție de tipul de localitate în care trăiește subiectul. În general, în condițiile unor resurse individual similare, este mult mai ușor să participi atunci când cei care te înconjoară - prieteni, rude, colegi, vecini - sunt implicați în activități participative. Rosenstone și Hahn (1993) explică variațiile în participarea politică în primul rând prin variații ale mobilizării politice. Astfel, consideră ei, faptul că proporția celor care au semnat o petiție crește în timp este în primul rând o urmare a creșterii efortului de a colecta semnături: mai multe campanii de semnare, mai multe persoane care strâng semnături etc. Chiar și în cazul votării predictorii importanți ai ratei de participare sunt importanța mizei pentru candidați, felul în care sunt distribuite șansele de câștig și posibilitatea lor de a colecta resurse în vederea mobilizării votanților. Mobilizarea în vederea participării poate fi considerată tot un factor contextual. Subiecții beneficiază diferit de această resursă din două motive: efortul de mobilizare este diferit, respectiv capacitatea de a fi influențat de mobilizare diferă. Dacă o persoană locuiește într-o localitate în care au loc alegeri, dar nici unul dintre candidați nu depune eforturi pentru a mobiliza voluntari pentru campania sa electorală, atunci este mai puțin probabil să participe decât în situația în care cel puțin unul dintre candidați ar mobiliza voluntari. Două persoane locuind în aceeași localitate au șanse diferite de a parti-

cipa voluntar la campania unui candidat și în funcție de pozițiile pe care le ocupă în rețelele sociale locale. Astfel, atât gradul de centralitate înalt cât și apartenența la o rețea relevantă pentru procesul de mobilizare cresc șansa unei persoane de a fi contactată. De exemplu, în timpul alegerilor locale din 1996, în Cluj o parte importantă a membrilor voluntari din campania unor candidați au fost studenți ai facultății de științe politice. Nu doar motivația a fost mai mare în cazul lor ci și posibilitatea de a fi informați cu privire la solicitarea candidaților, direct în câteva cazuri, prin intermediul colegilor pentru cei mai mulți.

Un alt factor care condiționează participarea este disponibilitatea subiectului de a lua parte la acțiuni de participare. Independent de motivație și de resurse, oamenii au o apreciere diferită a mijloacelor prin care pot încerca să comunice cu cei care guvernează. Unii dintre ei consideră că nu ar trebui să se recurgă la anumite mijloace de participare și de aceea, chiar și atunci când au motive, resurse și ocazia de a participa preferă să nu o facă. În cele două sondaje *Barometru* din 1998, 20% dintre respondenți afirmă că nu este bine să semnezi petiții de protest, 36% spun că nu e bine să participi la o manifestație, 37% dau un răspuns similar în ceea ce privește participarea la grevă, iar 70% spun că nu e bine să se faca greva foamei. Din păcate, estimările disponibilității de participare la care am avut acces în cazul României nu au fost însoțite și de alte întrebări care să ne permită să aflăm care sunt motivele pentru care unii oameni răspund negativ. Este probabil ca în multe dintre cazuri răspunsul să fie rezultatul unui calcul de tip cost - beneficii: nu este bine când se participă într-un anumit fel dacă se obține prea puțin în raport cu efortul depus. Astfel, ar fi inutil să semnezi o petiție chiar dacă efortul este minim pentru că oricum nu are nici un efect. Deasemenea, nu este recomandat să faci greva foamei pentru că efectul nu poate fi atât de mare astfel încât să justifice costurile acestui gest.

Un model explicativ al participării poate fi reprezentat prin următoarea schemă:



Dacă admitem această schemă causală, atunci în ce fel poate influența încrederea nivelul de participare? Care va fi o ierarhie a efectelor încrederii asupra diferitelor tipuri de participare, cum sunt votarea, apartenența voluntară într-o asociație, semnarea unei petiții, participarea la o demonstrație, greva foamei?

Participarea poate să vizeze scopuri care îl privesc numai pe cel care participă, pe el și apropiații săi, sau poate să urmărească obiective relevante și pentru oameni pe care nu îi cunoaște. Este de așteptat ca o persoană caracterizată de un nivel ridicat de încredere generalizată să fie mai dispusă să se implice în acțiuni care vizează acțiuni colective. De exemplu, munca voluntară într-o asociație preocupată de probleme de mediu sau participarea la o demonstrație prin care se cere devierea traficului camioanelor, sunt acțiuni care pot fi subminate de *problema free riderului* (blatistului), adică de faptul că beneficiile se împart egal dar nu și costurile, motiv pentru care există tentația de a sta deoparte și a-lăsa pe ceilalți să participe. Comportamentul unei persoane cu un nivel ridicat de încredere morală poate fi descris, folosind limbajul economic neoclasic, printr-o funcție a utilității individuale care depinde în mare măsură și în mod direct de valorile utilității celorlalți oameni, incluzându-i pe cei necunoscuți. Având multă încredere în ceilalți e mai puțin probabil să te simți descurajat de eventualitatea ca unii să nu participe dar să aibă un câștig egal.

Pornind de la aceste considerente ipoteza mea este că în condiții egale persoanele cu un nivel înalt de încredere generalizată sunt mai frecvent motivate să participe și, în general, motivația este mai intensă.

De asemenea, în măsura în care încrederea generalizată este asociată pozitiv cu un grad ridicat de centralitate în cadrul rețelelor sociale ar fi de așteptat să existe o diferență în capacitatea de fi mobilizați între cei care au multă încredere și cei cu puțină încredere, în favoarea celor dintâi.

Disponibilitatea de a lua parte la diferite acte de participare poate să difere din motive diferite în funcție de situație. Este probabil ca un nivel înalt de încredere interpersonală să fie mai puțin favorabil activităților ce intră în categoria participării neconvenționale sau de protest. În timp ce votarea și apartenența voluntară la asociații sunt tipuri convenționale, semnarea de petiții, participarea la demonstrații și greve legale sunt activități politice neconvenționale, aflate în limitele normelor democratice acceptate (Dalton 1996 p.71-73). Pe lângă aceste forme de participare sunt și activități semilegale sau ilegale care depășesc granița acțiunii politice instituționalizate: demonstrații și greve ilegale, boicot, greva foamei. Un ultim nivel este cel al acțiunilor care sunt nu doar ilegale dar implică și violența: ocuparea de clădiri, sechestrarea de persoane, război de gherilă.

Ipoteza mea este că deplasarea dinspre acțiunile pe deplin acceptate social înspre cele

neconvenționale, mergând până la cele extreme, ilegale, este însoțită de o creștere tot mai mare în diferența dintre gradul de respingere a celor cu un nivel înalt al încrederii față de ceilalți. Astfel, păstrând ceilalți factori constanți, corelația dintre nivelul de încredere și disponibilitatea de a participa ar urma să fie negativă în cazul semnării petițiilor de protest, grevei, manifestațiilor și a grevei foamei și nulă sau pozitivă în cazul votului și participării voluntare în asociații.

La fel ca și în cazul încrederii interpersonale este de așteptat ca un nivel înalt de încredere politică să fie asociat negativ cu disponibilitatea pentru acțiunile de participare neconvențională și pozitiv cu cele de participare convențională. Încrederea în instituțiile politice este asociată cu susținerea regulilor care le guvernează și, în timp ce prin vot și prin apartenența la asociații nu sunt încălcate regulile, sunt susținute instituțiile existente, formele de acțiune, de protest vizează frecvent schimbări în instituțiile existente.

Un nivel înalt de încredere particularizată este probabil să fie asociat cu o frecvență mai scăzută a actelor participative prin care se încearcă obținerea de beneficii pentru cei care nu sunt membri ai grupurilor primare din care face parte subiectul. Din acest motiv, atât motivațiile cât și disponibilitatea pentru par-

ticipare ar fi mai scăzute. Deasemenea, ar fi de așteptat ca posibilitatea de a fi mobilizați în vederea participării să fie mai redusă pentru cei cu multă încredere de acest tip.

Variabilele dependente ale analizei sunt **apartenența la asociații** ("1" pentru cei care sunt membri, și "0" pentru ceilalți), **participarea** construită prin agregarea în modelul LISREL a mai multor variabile observabile ("ați participat după '90 la un miting?", "...marș de protest?", "...semnat o petiție de protest?"), **disponibilitatea** pentru participare în acțiuni de protest construită în mod similar (întrebările sunt "e bine să semneze petiții?", "... să participe la manifestații?", "... să participe la grevă?", "... să facă greva foamei?") și intenția **de vot** ("0" pentru cei care au spus ca nu intenționează să voteze nici un partid, "1" în rest).

Pentru fiecare dintre variabilele dependente am construit câte un model de ecuații structurale în care **încrederea politică**, **încrederea interpersonală** și **încrederea morală** sunt variabile intermediare iar variabilele independente sunt **mediul de rezidență**, **regiunea cultural-istorică**, **nivelul de educație formală**, **vârsta** și **venitul familiei**.

Tablelul următor cuprinde coeficienții ce descriu relațiile dintre tipurile de încredere și variabilele dependente:

	încredere politică	încredere particularizată	încredere morală	AGFI*
Membru în asociații	-0,02	-0,02	<b>0,12</b>	0,91
<b>Participare</b>	<b>-0,14</b>	<b>-0,06</b>	0,01	0,91
<b>Disponibilitate</b>	<b>-0,07</b>	<b>-0,11</b>	<b>-0,09</b>	0,92
<b>Vot</b>	<b>0,19</b>	<b>0,06</b>	0,04	0,92

\* AGFI (Adjusted Goodness of Fit Index) caracterizează calitatea modelului de a reproduce structura datelor. Coeficienții tipăriți cu **bold** corespund unor relații semnificative statistic ( $p < 0,05$ ).

Rezultatele obținute sunt în mare măsură conforme cu ipotezele formulate mai înainte. În condiții de control pentru efectul variabilelor independente există o corelație pozitivă, semnificativă statistic, între nivelul de încredere generalizată și apartenența la asociații. Există o disponibilitate mai scăzută de a participa în acte de protest pentru cei care au un nivel înalt de încredere morală însă, la

nivelul acțiunii efective, corelația nu difera în mod semnificativ de zero. Este probabil ca încrederea să influențeze participarea în mai multe moduri, având semne diferite, și care în ansamblu se anulează reciproc: un efect negativ asupra disponibilității, care la rândul ei determina nivelul participării, un efect pozitiv asupra capacității de a fi mobilizat și un efect pozitiv asupra motivației.

Relația cu votul este pozitivă dar sub limita semnificației statistice.

Un nivel ridicat de încredere particularizată determină atât o disponibilitate scăzută cât și mai puțină implicare în acte de participare de protest. În schimb, în mod neașteptat, persoanele pentru care diferența de încredere între membrii propriei etnii și membrii celorlalte etnii este mare și pozitivă par să fie mai decizi să voteze decât ceilalți.

Și în cazul încrederii politice relațiile cu disponibilitatea de participare și cu participarea efectivă în acte de protest sunt negative. Este pozitivă și are cea mai ridicată intensitate din model relația cu intenția de vot (Figura 5. din anexă): proporția celor care afirmă că nu au intenția să voteze este mult mai scăzută printre persoanele care au multă încredere în instituțiile politice decât printre cele care au încredere puțină.

## 7. Concluzii

Succesul tot mai mare de care se bucură teoriile despre capital social a fost însoțit în ultima vreme de critici ce pun sub semnul întrebării o parte dintre rezultatele ce justifică interesul pentru această noțiune. Este vorba, în primul rând, de imprecizia definiției sale conceptuale și operaționale, fapt care a condus în mai multe studii aplicative la recomandări contradictorii. Una dintre soluțiile acestei probleme constă în analiza relațiilor dintre componentele capitalului social ce apar în definițiile sale uzuale. În acest fel poate fi stabilit care dintre măsurile conceptului sunt manifestări ale unui sindrom comun și care sunt manifestări ale unor concepte distincte.

Aspecte ale noțiunii de încredere sunt considerate în marea majoritate a definițiilor capitalului social drept parte a acestuia. Este vorba în primul rând de încrederea interpersonală, considerată a fi un ingredient important al reușitei acțiunilor colective, iar în unele lucrări și de încrederea strategică sau de încrederea în instituții.

Am încercat să prezint în lucrare o tipologie cât mai completă a formelor de încredere și să pun în evidență manifestările lor și relațiile dintre ele în cazul realității din România. Clasificarea descrisă de Uslaner (1999) cuprinde patru forme de încredere: interperso-

nală, particularizată, politică și strategică. Am adus argumente în favoarea extinderii clasificării sau a sferei de cuprindere a unora dintre elementele ei astfel încât să poată fi incluse câteva forme de încredere neincluse inițial.

Analiza a arătat faptul că tipurile de încredere considerate au manifestări distincte: măsurile dintre ele sunt, cu o excepție, slab sau deloc corelate, structura determinării de către variabile independente prezintă configurații diferite și, cel mai important, relațiile cu alți factori pe care îi determină sunt diferite.

În cazul încrederii politice și a celei generalizate am găsit o relație pozitivă, semnificativă statistic, chiar și în condiții de control pentru efectul altor variabile. Acest rezultat susține ipoteza conform căreia încrederea interpersonală poate fi influențată de calitatea guvernării.

Efectele încrederii asupra participării politice, considerate a fi o componentă importantă a procesului de democratizare, sunt diferite nu doar în funcție de tipul de încredere ci și de câteva atribute ale actelor participative. Este vorba de măsura în care o acțiune are un caracter conflictual, de costurile și de eficiența pe care se poate sconta și de măsura în care obiectivele urmărite au un caracter colectiv. Rezultatele obținute validează un model teoretic ce stabilește că factorii care condiționează implicarea în acte de participare politică sunt resursele individuale și contextuale, capacitatea individului de a fi mobilizat, motivația și disponibilitatea pentru anumite activități participative.

Încrederea interpersonală este într-o relație pozitivă, semnificativă statistic, cu apartenență voluntară la asociații, și în relații care nu depășesc pragul de semnificație statistică ( $p = 0,05$ ) cu intenția de vot și cu formele de participare de protest. Atât încrederea particularizată cât și încrederea politică sunt fiecare în relație negativă cu participarea de protest, însă au relații pozitive cu intenția de vot.

Rezultatele obținute în analiza datelor privind România justifică în mare măsură atenția de care se bucură conceptele despre încredere, și în primul rând cel de încredere interpersonală. Consecințele pe care le au variațiile de încredere sunt relevante pentru funcționarea unui sistem democratic iar stocul de încredere poate fi influențat de performanța instituțiilor guvernării.

**Bibliografie:**

- Becker, G. (1993) *Capitalul uman*. Editura All
- Becker, G. (1994) *Comportamentul uman. O abordare economică*, Editura All.
- Brehm, J. și W. Rahn (1997). *Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital*, *American Journal of Political Science*, vol. 41, No.3
- Coleman, J. (1988). *Social capital în the creation of human capital*, *American Journal of Sociology*, vol. 94.
- Dalton, Russel, J. . *Citizen Politics. Public Opinion and Political Parties în Advanced Industrial Democracies*. Chatam House Publishers.
- Fukuyama, F., (1995) *Social capital and the global economy*. *Foreign Affairs*. September. New York.,
- Hetherington, M.J. (1998), *The political relevance of political trust*. *American Political Science Review*, Vol. 92. No. 4. Dec. 1998
- Hetherington, M.J. (1999). *The effect of political trust on the presidential vote, 1986 - 96*. *American Political Science Review*., Vol. 93. No. 2. June., 1999
- Jackman, R., R. Miller. (1996a). *A renaissance of Political Culture?* *American Journal of Political Science*, vol. 40.
- Jackman, R., R. Miller. (1996b) *The poverty of political culture?* *American Journal of Political Science*, vol. 40.
- Jöreskog, K., D. Sörbom. (1996), *LISREL 8. User's reference guide*, SSI Scientific Software.
- Lane, R. E. (1959), *Political life: Why and how people get involved în politics*. New York: Free Press.
- Lipset, S. M., și W.G.Schneider, (1987), *The confidence gap*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press
- MacCallum, R.C. (1995). *Model specification. Procedures, strategies and related issues*, in *Structural equation modelling*, editor Rick H. Hoyle, Sage
- Portes, A. și P. Landolt. (1996). *The downside of social capital*, *The American Prospect* no.26. May-June, vol. 94
- Putnam, R.D. (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions în Modern Italy*, Princeton Univ. Press
- Rahn, W.M., J.Brehm și N.Carlson. (1997), *National elections as institutions for generating social capital*. Lucrare prezentată la Conferința Anuală a Asociației Americane de Științe Politice.
- Rosenstone, S.J., and J.M.Hansen (1993), *Mobilization, Participation and Democracy in America*. NY: Macmillan.
- Schneider M., Teske P., Marschall M., Mintrom M., Roch C. (1997). *Institutional Arrangements and the Creation of Social Capital: The effects of Public School Choice*, *American Political Science Review*, vol. 91.
- Tyler, R. (1990), *Why people obey the law*. New Haven: Yale Univ. Press
- Uslaner, E. (1999), *The moral foundations of trust*, manuscris nepublicat.
- Verba, S. and N.H.Nie. (1972), *Participation in America: Political Democracy and Social Equality*. NY: Harper & Row.
- Woolcock, M. (1997), *Social capital and economic development: Towards a theoretical synthesis and policy framework*. *Theory and society* 00: 1-57.

## Anexa.

Figura 1. Distribuția diferențelor între încrederea în români și încrederea în maghiari, în funcție de regiune ("1" – Transilvania, "2" – restul țării) în populația de etnie română.

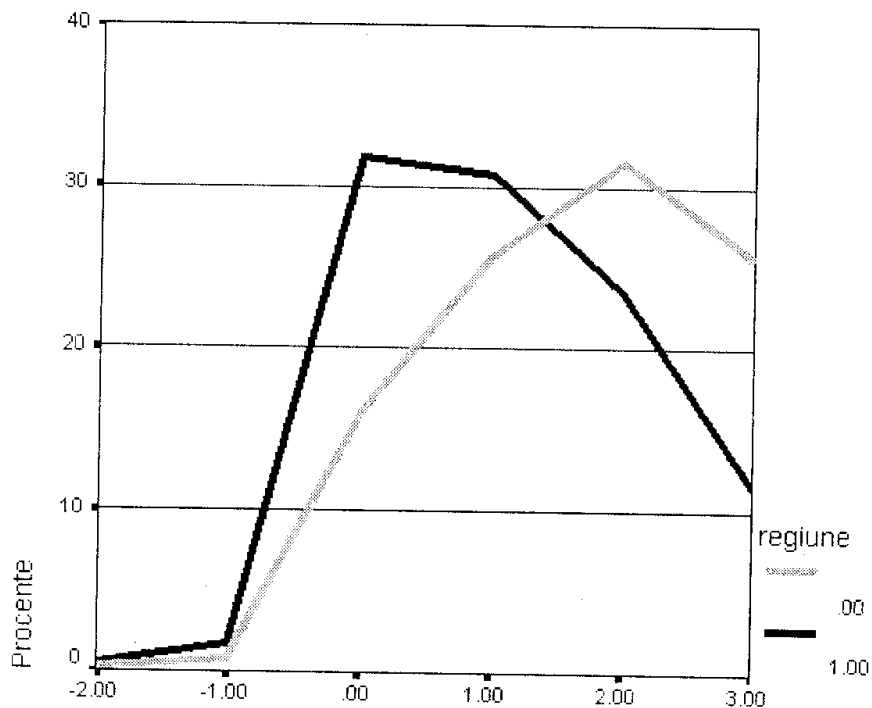


Figura 2. Distribuția diferențelor între încrederea în români și încrederea în germani, în funcție de regiune ("1" – Transilvania, "2" – restul țării) în populația de etnie română.

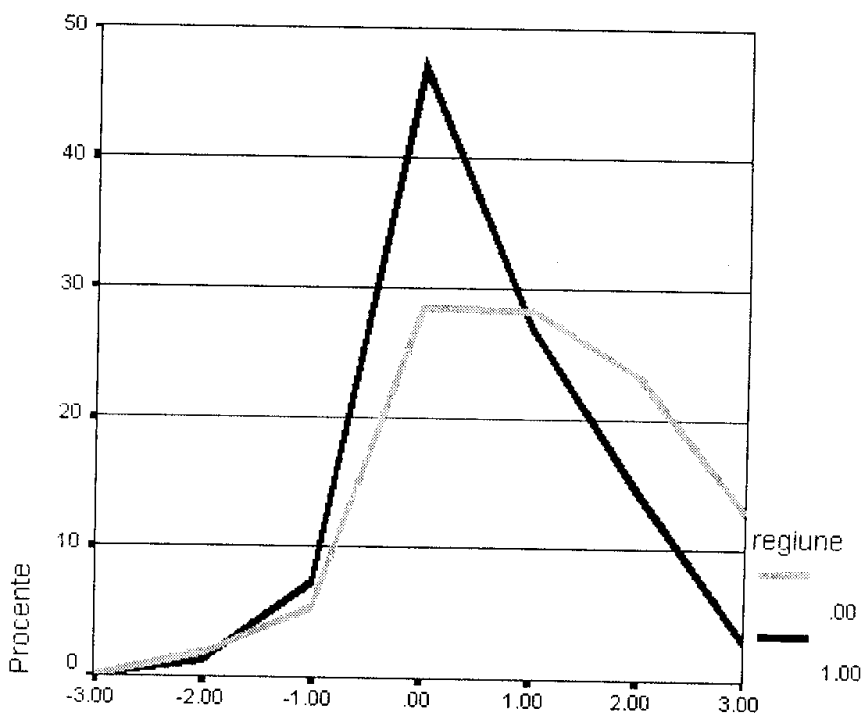


Figura 3. Distribuția diferențelor între încrederea în români și încrederea în romei, în funcție de regiune ("1" – Transilvania, "2" – restul țării) în populația de etnie română.

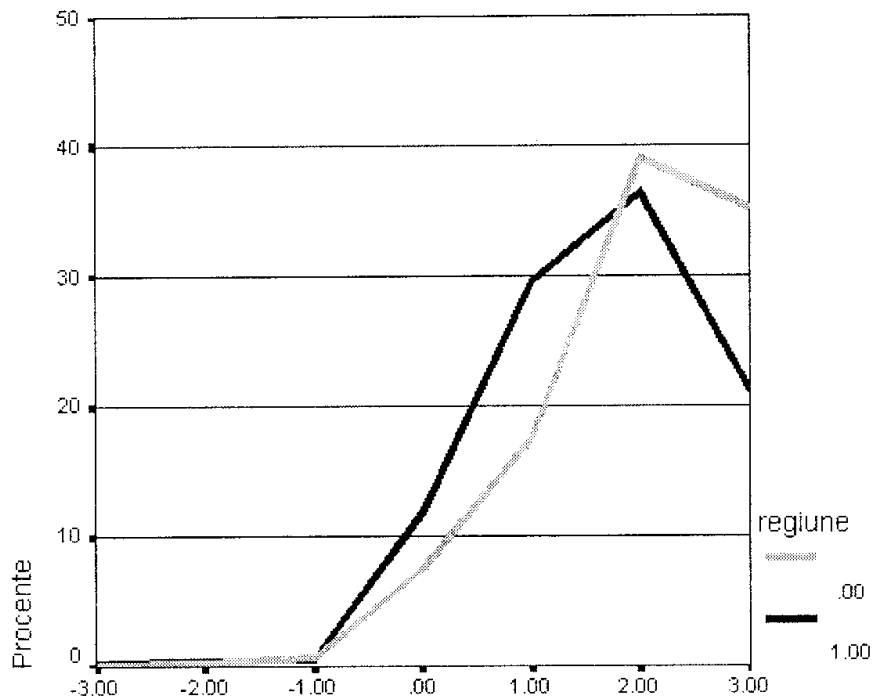


Figura 4. Distribuția diferențelor între încrederea în români și încrederea în evrei, în funcție de regiune ("1" – Transilvania, "2" – restul țării) în populația de etnie română.

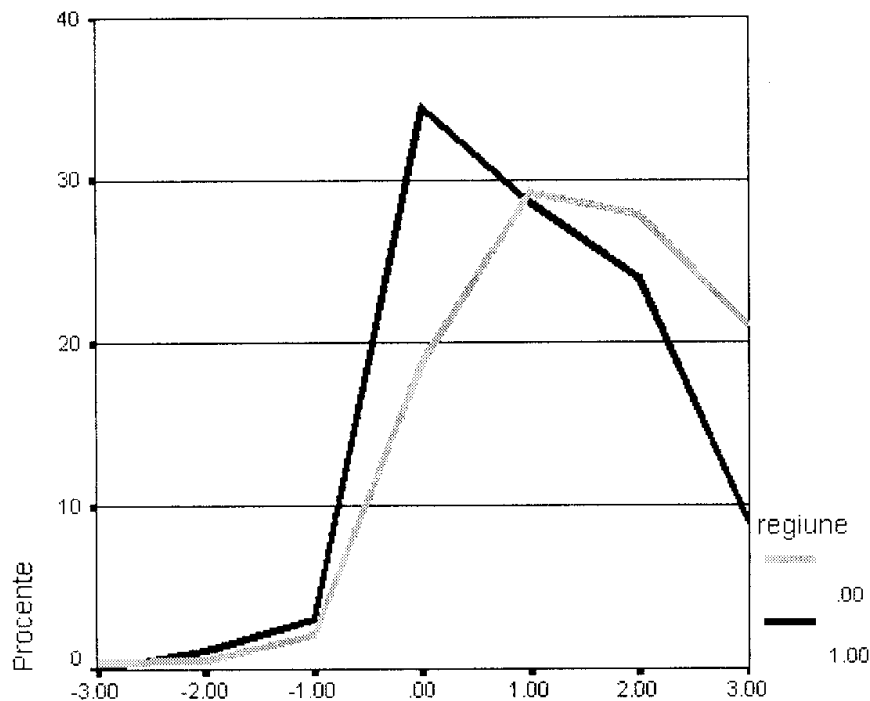


Figura 5. Distribuția încrederii politice în funcție de intenția de vot.

