ARTYKUŁY

URSZULA MARKOWSKA-PRZYBYŁA

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*

DAVID M. RAMSEY

Politechnika Wrocławska**

DOI: 10.26485/PS/2017/66.2/1

KAPITAŁ SPOŁECZNY POLSKICH STUDENTÓW NA TLE MIĘDZYNARODOWYM Z WYKORZYSTANIEM WYNIKÓW BADAŃ EKSPERYMENTALNYCH¹

Streszczenie

Artykuł prezentuje wyniki badań eksperymentalnych nad wybranymi aspektami kapitału społecznego w Polsce na tle innych państw. W odróżnieniu od wcześniejszych badań zastosowano inną metodę pomiaru poziomu kapitału społecznego, która umożliwiła obiektywizację oceny zasobów tego kapitału. Zastosowana metoda badawcza bazuje na obserwacjach, nie zaś na deklaracjach respondentów, co pozwala na uchwycenie luki intencjonalno-behawioralnej. Analizowane są w nim następujące aspekty: zaufanie, wiarygodność i współpraca. W artykule porównano wyniki typowych gier eksperymentalnych – gry „zaufanie” oraz gry „dobro publiczne” – przeprowadzanych na całym świecie, w tym polskie badania autorów przeprowadzone na grupie 1540 studentów w 16 miastach – stolicach regionów Polski. Wyniki analizy porównawczej wskazują na niski poziom zaufania obserwowanego, co potwierdza wyniki przeprowadzanych cyklicznie badań sondażowych, niski

* Dr; e-mail: urszula.markowska-przybyla@ue.wroc.pl

** Dr hab., prof. PWR, Katedra Badań Operacyjnych; e-mail: david.ramsey@pwr.wroc.pl

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

poziom wiarygodności, jednak towarzyszy im zaskakująco wysoki poziom współpracy obserwowany w grze „dobro publiczne”.

Słowa kluczowe: kapitał społeczny, ekonomia eksperymentalna, luka intencjonalno-behawioralna, zaufanie, gra „zaufanie”, gra „dobro publiczne”, porównanie międzynarodowe

WSTĘP

Badania na temat kapitału społecznego Polaków wskazują na jego niski poziom [Młokosiewicz 2009; Wallace, Pichler 2007]. Dotyczy to zarówno oceny przynależności Polaków do sieci organizacji formalnych, zaangażowania obywatelskiego, jak i poziomu zaufania. Oceny te – a zwłaszcza ostatniego z wymienionych aspektów – opierają się głównie na danych ankietowych. Ze względu na charakter tego źródła danych do wyników badań należy podchodzić z pewnym dystansem, zwłaszcza że pytania związane z kapitałem społecznym mogą być:

- różnie rozumiane i interpretowane przez respondentów (zwłaszcza w różnych kulturach);
- pytania o wrażliwe kwestie i odpowiedzi na nie mogą być świadomie lub nieświadomie zafałszowane.

W związku z tym istnieje potrzeba obiektywizacji oceny kapitału społecznego Polaków – co jest celem niniejszej pracy – tym bardziej, że wcześniejsze badania (głównie nad zaufaniem) wskazują na rozdzźwięk pomiędzy tym, co deklarowane, a tym, co obserwowane – z badań wynika, że często deklaracjom wyższego zaufania nie towarzyszą zachowania świadczące o jego wyższym poziomie [Ashraf i in. 2006; Ermisch i in. 2009; Glaeser i in. 2000; Holm, Nystedt 2008; Johansson-Stenman i in. 2013; Lazzarini i in. 2004; Markowska-Przybyła i in. złożone do redakcji; Markowska-Przybyła, Ramsey 2016].

Cel ten może być osiągnięty dzięki zastosowaniu metody pozwalającej na pozyskanie wiedzy o zachowaniach badanych. W pracy jako podstawę oceny zasobów kapitału społecznego zastosowano metodę eksperymentu teoriogrowego. Ocena ta bazuje na badaniach przeprowadzonych w Polsce w 2014 r., które następnie porównano z analogicznymi badaniami przeprowadzanymi w różnych krajach. Oceniano trzy aspekty kapitału społecznego: zaufanie, wiarygodność i współpracę. Zaznaczymy jednak, że nie są to badania nad kapitałem społecznym Polaków, a jedynie ich jednej grupy: studentów publicznych szkół wyższych. Tak dobrana próba badawcza umożliwiła jednak porównywanie wyników badań z analogicznymi badaniami z innych krajów przy wykorzystaniu przyjętej meto-

dy badawczej, jaką jest eksperyment teoriogrowy. W zdecydowanej większości takich badań na świecie podstawowymi uczestnikami eksperymentów są właśnie studenci.

KAPITAŁ SPOŁECZNY

Pojęcie kapitału społecznego nie doczekało się powszechnie akceptowanej definicji ani spójnej interpretacji. Kategoria ta analizowana jest na różnych poziomach (od jednostkowego poprzez grupowy, na poziomie makro kończąc), w różnych ujęciach (strukturalnym, czyli dotyczącym sieci relacji, normatywnym, tj. skupionym na normach i wartościach, i behawioralnym, tj. analizującym konkretne przejawy zachowań). Kapitał społeczny, definiowany z wykorzystaniem podejścia pozytywnego (unikającego wartościowania) oraz normatywnego (subiektywnego, stosującego wartościowanie), traktowany jest jako dobro jednostkowe albo dobro wspólne czy publiczne.

James S. Coleman definiuje kapitał społeczny jako „cechy charakterystyczne życia społecznego – sieci, normy i zaufanie – które ułatwiają współpracę i koordynację działań ludzi dla wspólnego dobra” [Coleman 1988: 98]. Według Roberta Putnama kapitał społeczny „odnosi się [...] do takich cech społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania” [Putnam 1995: 258]. Również Francis Fukuyama definiuje kapitał społeczny przez pryzmat skuteczności działań zbiorowych i określa go jako „umiejętność współpracy poprzez nieformalne reguły i normy między ludźmi w obrębie grupy oraz organizacji w celu realizacji interesów wyznawanych przez członków” [Fukuyama 1997: 7]. Z kolei N. Lin kapitał społeczny wiąże z sieciami i zasobami w nich zawartymi, przedstawiając go jako „zasób zawarty w społecznych relacjach” [Lin 2001: 3], choć podkreśla jednocześnie, że kapitał społeczny to zasoby zawarte w strukturze sieci, które są mobilizowane dzięki działaniom aktorów; chodzi zatem nie o wszystkie te zasoby, które tworzą jedynie potencjał kapitału społecznego, a o zasoby mobilizowane. Siłę sieci akcentuje także Janusz Czapiński, opisując je w następujący sposób: „sieci społeczne regulowane normami moralnymi lub zwyczajem (a nie, lub nie tylko formalnymi zasadami prawa), które wiążą jednostkę ze społeczeństwem w sposób umożliwiający jej współdziałanie z innymi dla dobra wspólnego” [*Diagnoza Społeczna* 2007: 257]. Według Christiana Grootaerta i Thierry’ego van Bastelaera siła sieci to: „zespół instytucji, relacji, stosunków oraz wartości, które regulują interakcje między ludźmi oraz przyczyniają się do rozwoju społeczno-gospodarczego” [Grootaert, van Bastelaer 2002: 3–4]. Inni autorzy podkreślają

z kolei zasadniczą rolę norm i wartości, np. Stephen Knack: „wspólne wartości, normy, nieformalne sieci i uczestnictwo w stowarzyszeniach, które wpływają na zdolność jednostek do zbiorowego działania na rzecz osiągania wspólnych celów” [Knack 2002: 15];, Grootaert: „normy i społeczne relacje zakorzenione w strukturze społecznej, które umożliwiają współdziałanie ludzi w celu realizacji wytyczonych celów” [Grootaert 1998: 1–2] czy Elinor Ostrom: „normy i reguły, podzielana władza, zrozumienie oraz oczekiwanie, co do wzorców postępowania jednostek oraz grup, a nawet struktura rodziny” [Ostrom 2000: 43]².

Problem z definicjami kapitału społecznego polega na tym, że usiłują one często zawrzeć zbyt wiele elementów naraz. Często powstaje z tego zlepek takich elementów, jak: zaufanie, normy ogólne i konkretne (np. wzajemność), zdolność do tworzenia i utrzymywania kontaktów, transakcje, dostęp do zasobów, dobra publiczne, więzi, kanały informacyjne, współpraca, działania obywatelskie itd.

W literaturze proponowane są trzy grupy definicji kapitału społecznego [Bartkowski 2007: 69 i n.]:

1. Funkcjonalne – kapitał społeczny definiuje się poprzez jego funkcje. Kapitału społecznego nie traktuje się jako zjawiska uniwersalnego, występującego wszędzie w identycznej lub podobnej formie. Na kapitał społeczny składa się wiele elementów życia społecznego, które łączy ich społeczny efekt; służą one tworzeniu dobrobytu jednostkowego lub zbiorowego, a sam kapitał społeczny ujawnia się przede wszystkim w działaniu.

2. Definiowane zgodnie z paradygmatem działania zbiorowego, kooperacji i sieci powiązań – to ujęcie skupia się na perspektywie działania zbiorowego, sieci i kooperacji, a kapitał społeczny określa jako moralno-społeczną infrastrukturę współdziałania i koordynacji zachowań ludzkich. Kapitał społeczny odnoszony jest do tych cech społecznej organizacji, które je ułatwiają, gdyż powiększa

² Kapitał społeczny jest szeroko opisany także w polskiej literaturze przedmiotu. Badania te zapoczątkowane zostały przez socjologów pod koniec lat 70., między innymi przez P. Bourdieu. W latach 90. popularność zyskiwać zaczęły prace Colemana i Putnama. Nie bez znaczenia były przemiany polityczne, gdyż towarzyszyła im zmiana kontekstu badań nad kapitałem społecznym. Wcześniej używano go do badań wzajemnych relacji klas społecznych, a od lat 90. – w kontekście przemian transformacyjnych. Intensyfikacja zainteresowania kapitałem społecznym nastąpiła po polskim wydaniu książki Roberta Putnama *Demokracja w działaniu*. Do grona polskich badaczy kapitału społecznego należą m.in.: P. Sztompka, J. Czapiński, A. Giza-Poleszczuk, M. Marody, A. Rychard, M. Theiss, J. Bartkowski, B. Pogonowska, M. Herbst, P. Swianiewicz, W. Dziemianowicz, A. Matysiak, J. Sztaudynger, C. Trutkowski, S. Mandes, T. Kaźmierczak, A. Rymśa, K. Growiec, D. Moroń, A. Klimczuk, temat podejmowali także A. Przemyński, H. Zboroń, B. Klimczak, M. Klimowicz, W. Bokajło, T. Żukowski, K. Janc, J. Działek, M. Gajowiak czy E. Skawińska.

zakres korzyści uzyskiwanych dzięki współpracy i wymianie społecznej i podnosi wydajność istniejących zasobów.

3. Wykorzystujące podejście strukturalne – kapitał społeczny w tym ujęciu występuje w ścisłym i organicznym związku ze strukturą społeczną i jest jedną z trzech podstawowych form kapitału w zbiorowościach ludzkich, obok kapitału ekonomicznego i kulturowego.

Trudności z podaniem zakresu znaczeniowego kapitału społecznego skutkują problemami z pomiarem tego zjawiska oraz porównywalnością wyników badań nad kapitałem społecznym. W szerokim rozumieniu kapitału społecznego – na poziomie makro – wskazuje się na trzy składniki tego kapitału, które są punktem wyjścia do konstrukcji wielu miar kapitału społecznego [Theiss 2005: 61]:

- element strukturalny, czyli sieci społeczne, grupy, struktury i instytucje społeczne, kanały informacyjne, znajomości;
- element regulatywny (*cognitive social capital*), czyli normy społeczne, a szczególnie te odnoszące się do współdziałania oraz wzory realizowania wartości i interesów, zaufanie, solidarność, zwyczaj i obyczaj;
- element behawioralny – odnosi się do konkretnych przejawów współdziałania – współpracy, pomocy, wolontariatu, działań zbiorowych i wymiany informacji. Element ten jednak nie jest obecny we wszystkich analizach, gdyż nie ma pewności co do tego, czy traktować go jako składnik kapitału społecznego, czy jako wskaźnik korelacji zewnętrznej;

W niniejszym opracowaniu autorzy rozumieją kapitał społeczny zgodnie z definicją R. Putnama, J. Colemana czy F. Fukuyamy, uznając, że punktem odniesienia identyfikacji tego kapitału nie jest tylko istnienie sieci relacji czy zaufania, ale także skutek ich istnienia, czyli przejawy współpracy na rzecz dobra wspólnego. Zastosowana metoda badawcza analizuje element regulatywny oraz behawioralny, pomija natomiast aspekt strukturalny.

WYBRANE KOMPONENTY KAPITAŁU SPOŁECZNEGO W POLSCE

Zaufanie jest jednym z najczęściej przywoływanych atrybutów kapitału społecznego. Dzięki zaufaniu może rozwijać się kooperacja sprzyjająca wszystkim stronom transakcji, a pośrednio przynosząca także korzyści całemu społeczeństwu. Tym tłumaczyć można tak duże znaczenie zaufania i fakt, że jest ono także najczęściej wykorzystywaną miarą kapitału społecznego.

Badania European Social Survey (ESS) wskazują, że pod względem ogólnego zaufania Polacy zajmują jedno z ostatnich miejsc wśród krajów objętych

badaniem. W siódmej edycji badania ESS (2014) 16,6% deklarowało zaufanie do innych osób³, podczas gdy w Danii prawie 70%, a w Norwegii czy Finlandii ponad 60%. Także w porównaniu do innych państw Europy Środkowo-Wschodniej Polacy deklarują stosunkowo niskie zaufanie, jedynie w Bułgarii i Albanii jest ono niższe. Wśród 35 państw poddawanych badaniu cyklicznie od 2002 roku (co dwa lata) tylko w 5 z nich zaufanie to jest niższe niż w Polsce (por. Rysunek 1).

RYSUNEK 1. Większości ludzi można ufać – odsetek pozytywnych odpowiedzi według badania ESS w wybranych krajach (średnia ważona z lat 2002, 2004, 2006, 2008, 2010, 2012, 2014)

Uwaga: odsetek pozytywnych odpowiedzi oznacza odsetek odpowiedzi 7–10 na skali 0–10, gdzie 0 – ostrożności nigdy nie za wiele, 10 – większości ludzi można ufać.

Źródło: European Social Survey.

Na tle innych krajów europejskich Polacy także stosunkowo słabo wierzą w dobre intencje innych ludzi. Tylko 11% Polaków uważa, że inni ludzie starają się być pomocni dla innych, a 19,5% sądzi, że większość ludzi jest fair wobec innych. To około trzykrotnie mniej niż w krajach skandynawskich (por. Rysunek 2).

Powszechnie analizowanym wskaźnikiem kapitału społecznego są więzi społeczne, zarówno te formalne, jak i nieformalne. Dane na temat skłonności Polaków do uczestnictwa w organizacjach dostarczane przez World Value Survey świadczą,

³ Tj. odpowiedzi 7–10 na 10-stopniowej skali zaufania.

że skłonność ta gwałtownie spadła z 30,5% w 1989 r. do 14,8% i utrzymała się na tym poziomie (w 2013 r. – 13,7%), na co niewątpliwie wpływ miał fakt, że przynależność ta stała się po 1989 dobrowolna [*Diagnoza Społeczna* 2013: 287]. Przed 1989 r. przynależność do wielu organizacji była o ile nie przymusowa, to przynajmniej wskazana, umożliwiała awanse, działalność zawodową czy rozwój.

RYSUNEK 2. Wiara w dobre intencje innych ludzi według badania ESS w 2014 w wybranych krajach Europy

Uwaga: % pozytywnych odpowiedzi, tj. od 7–10 w 10-stopniowej skali, gdzie 0 oznacza brak wiary w dobre intencje, 10 – przekonanie, że inni ludzie grają fair i są uczynni wobec innych.

Źródło: European Social Survey.

Z przeprowadzonych w latach 1957–1958 przez Stefana Nowaka badań socjologicznych nad postawami światopoglądowymi polskich studentów wynika, że 17,9% studentów jako motyw wstąpienia do Związku Młodzieży Polskiej (ZMP) podało przymus stosowany przez organizację na terenie szkoły, 28,1% – chęć dostania się na uczelnię wyższą, 1,8% – nacisk opinii bliskiego środowiska, 18,3% – masowy przykład kolegów. Tylko 8,2% ankietowanych studentów-członków ZMP wybrało organizację ze względu na własne poglądy polityczne, a 14% wskazało potrzebę działania i aktywności społecznej przy braku możliwości zaspokajania ich poza organizacją [Nowak 2009: 42]. Dostępne dane statystyczne porównujące skalę uczestnictwa w różnego rodzaju organizacjach w państwach Europy pochodzą z pierwszej edycji badania ESS, tj. 2002 roku. Wówczas na tle innych państw europejskich Polacy relatywnie rzadko uczestniczyli w życiu różnych organizacji. O ile w krajach skandynawskich respondenci w wieku po-

wyżej 16 lat należeli średnio do więcej niż dwóch organizacji, o tyle w Polsce wskaźnik ten wynosił 0,3 (por. Rysunek 3).

RYSUNEK 3. Przeciętna liczba organizacji, do których należeli respondenci w wieku 16 lat i więcej w wybranych krajach Europy w 2002 r.

Źródło: European Social Survey, obliczenia za Diagnoza Społeczna 2013

Badania przeprowadzane cyklicznie przez zespół Diagnozy Społecznej wskazują, że przez ostatnią dekadę niewiele zmieniło się pod względem przynależności Polaków do formalnych organizacji. W roku 2003 średnio respondenci należeli do 0,14 organizacji, po kilku latach wzrostu tego wskaźnika w 2013 znów nastąpił jego spadek do poziomu z roku 2003. Dane o osobach zrzeszonych w organizacjach potwierdzają te tendencje. W 2003 r. do różnego rodzaju organizacji należało 12,2% badanych osób, w 2013 – 13,7%.

Aktywne zaangażowanie Polaków w wolontariat i na rzecz organizacji charytatywnych jest według danych rundy 2012 Europejskiego Sondażu Wartości także bardzo niskie. Tylko 5,2% badanych pracowało na rzecz takich organizacji przynajmniej raz w miesiącu (por. Rysunek 4).

Miarą kapitału społecznego jest również poziom frekwencji wyborczej. W edycjach sondażu European Values Survey z lat 2008–2010 zapytano respondentów, czy wzięliby udział w wyborach powszechnych, gdyby odbyły się one jutro. Procent pozytywnych odpowiedzi prezentuje Rysunek 5. Z wykresu wyeliminowano dane dla państw, w których istnieje jakikolwiek przymus wyborczy, m.in. Belgię, Luksemburg, Austrię, Grecję.

RYSUNEK 4. Zaangażowanie w pracę na rzecz organizacji charytatywnych lub wolontariatu

Uwaga: proporcja uczestników, którzy pracowali na rzecz organizacji charytatywnych lub wolontariatu przynajmniej raz w miesiącu.

Źródło: European Social Survey 2012.

RYSUNEK 5. Deklarowany zamiar uczestnictwa w wyborach powszechnych w wybranych krajach w okresie 2008–2010

Źródło: European Values Survey.

Polacy stosunkowo rzadko (65,6% ankietowanych przy średniej dla całego badania 79,3%) deklarowali zamiar uczestnictwa w wyborach powszechnych (rzadziej taki zamiar deklarowali jedynie obywatele Litwy). Rzeczywisty udział Polaków w wyborach powszechnych był znacznie niższy niż deklarowany i w latach 1991–2011 nie przekroczył 54%. Niska frekwencja wyborcza wskazywać może na niską jakość społeczeństwa obywatelskiego⁴. Niewielkie zaangażowanie w wyborach powszechnych jest traktowane jako wskaźnik słabego zaangażowania obywateli w sprawę kraju.

Analiza porównawcza kapitału społecznego Polski z innymi krajami powinna uwzględniać kontekst kulturowy i historyczny [Herbst 2008: 25 i nast.], co mogłoby wskazać na przyczyny niskiego poziomu wskaźników kapitału społecznego. Mała aktywność w organizacjach jest między innymi skutkiem dawnego braku zaufania do organizacji komunistycznych. Wycofanie się ludzi ze sfery publicznej ograniczało zaufanie tylko do kręgów rodzinnych czy przyjacielskich, nie sprzyjało zaufaniu do obcych przypadkowych osób (uogólnionemu zaufaniu, które jest podstawą wskaźnika zaufanie w sondażach ESS). Budowanie atmosfery zaufania jest procesem długofalowym i trudnym, który jednak bardzo łatwo zniszczyć, stąd prawdopodobne, że to przeszłość historyczna ma wciąż duży wpływ na niski poziom wskaźnika „zaufanie”. Niski poziom aktywności obywatelskiej to także skutek migracji i przesiedleń po II wojnie światowej.

Interesujące wydaje się także pytanie o to, w jakim stopniu przeszłość historyczna determinuje niski poziom miar kapitału społecznego i jakie inne czynniki mają na niego wpływ, a także czy zastosowanie innych miar przyniosłoby odmienne wnioski. Artykuł stara się w jakimś stopniu odpowiedzieć na to ostatnie pytanie.

ZASTOSOWANA METODA BADAWCZA

W opracowaniu wykorzystano wyniki badań przeprowadzonych na gruncie ekonomii eksperymentalnej. Metoda eksperymentu umożliwia obserwację zachowań

⁴ Pojęcie kapitału społecznego jest bliskie pojęciu społeczeństwa obywatelskiego. Część badań nad kapitałem społecznym wpisuje się w nurt badań nad demokracją i kondycją państwa i społeczeństwa obywatelskiego, jednak mimo wielu wspólnych elementów zakresy znaczeniowe tych pojęć się różnią. Jak podkreśla M. Theiss, społeczeństwo obywatelskie może być traktowane jako jeden z wymiarów kapitału społecznego (współdziałanie w sferze publicznej), jednak w pojęciu społeczeństwa obywatelskiego mieszczą się elementy wykraczające poza kapitał społeczny – aspekt etyczny, odniesienie do państwa, zinstytucjonalizowana aktywność publiczna. Do kapitału społecznego natomiast zaliczyć należy elementy wykraczające poza pojęcie społeczeństwa obywatelskiego – powiązania rodzinne, towarzyskie, zawodowe [Theiss 2007].

jednostek w różnych sytuacjach, a zapewnienie realizmu psychologicznego (uzyskiwanego m.in. dzięki rzeczywistym nagrodom i/lub karom) pozwala na wyciąganie bardziej wiarygodnych wniosków.

W opracowaniu wykorzystano wyniki własnych badań przeprowadzonych w okresie IV–VI 2014 r. na próbie 1540 osób – studentów publicznych uczelni wyższych zlokalizowanych w 16 stolicach województw Polski i porównano je z analogicznymi badaniami przeprowadzanymi w różnych krajach. W każdym z regionów przebadano 88–100 osób⁵. Badane osoby uczestniczyły w trzech grach oraz w badaniu ankietowym. Zastosowano trzy klasyczne gry: grę „zaufanie” (*trust game*, TG), grę „dobro publiczne” (*public good game*, PGG) oraz grę „ultimatum” (*ultimatum game*, UG). W niniejszym opracowaniu omówione zostaną wyniki eksperymentu „zaufanie” i „dobro publiczne”.

Studenci zostali wybrani do badania na zasadzie kolejności zgłoszeń. Nie stosowano tu żadnego innego kryterium poza posiadaniem statusu studenta danej uczelni. Zgłaszać mogli się studenci studiów stacjonarnych, niestacjonarnych, studiów I, II i III stopnia (studia doktorskie), studenci różnych kierunków, zamieszkali w różnych regionach kraju oraz studenci z zagranicy. Autorom zależało na pozyskaniu jak najbardziej różnorodnej grupy studentów – ze względu na kierunek studiów oraz miejsce zamieszkania, dlatego jako miejsce przeprowadzenia badań wybrano uniwersytety zlokalizowane w każdym z 16 województw. Tabela 1 przedstawia strukturę badanych studentów ze względu na miejsce badania i płeć badanych osób.

TABELA 1. Struktura badanych studentów ze względu na region badania i płeć

Województwo	Miasto	Nazwa uczelni	Liczba osób objętych badaniem	Udział kobiet w %
DOLNOŚLĄSKIE	Wrocław	Uniwersytet Wrocławski	96	76,0
KUJAWSKO-POMORSKIE	Toruń	Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu	100	80,0
LUBELSKIE	Lublin	Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie	88	77,3
LUBUSKIE	Zielona Góra	Uniwersytet Zielonogórski	100	51,0
ŁÓDZKIE	Łódź	Uniwersytet Łódzki	100	75,0
MAŁOPOLSKIE	Kraków	Uniwersytet Jagielloński	96	69,8

⁵ Więcej na temat organizacji badania: [Markowska-Przybyła, Ramsey 2014; Markowska-Przybyła, Ramsey 2015].

Województwo	Miasto	Nazwa uczelni	Liczba osób objętych badaniem	Udział kobiet w %
MAZOWIECKIE	Warszawa	Uniwersytet Warszawski	88	79,5
OPOLSKIE	Opole	Uniwersytet Opolski	96	77,1
PODKARPACKIE	Rzeszów	Uniwersytet Rzeszowski	100	79,0
PODLASKIE	Białystok	Uniwersytet w Białymstoku	96	75,0
POMORSKIE	Gdańsk	Uniwersytet Gdański	100	77,0
ŚLĄSKIE	Katowice	Uniwersytet Śląski	96	75,0
ŚWIĘTOKRZYSKIE	Kielce	Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach	100	68,0
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	Olsztyn	Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie	96	58,3
WIELKOPOLSKIE	Poznań	Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu	100	77,0
ZACHODNIO-POMORSKIE	Szczecin	Uniwersytet Szczeciński	88	68,2
Razem:			1540	72,7

Źródło: badania własne.

W badaniu wzięło udział zdecydowanie więcej kobiet niż mężczyzn. 72,7% badanych ogółem stanowiły kobiety. Oznacza to nadreprezentację kobiet w badaniu, gdyż kobiety w publicznych szkołach wyższych stanowią średnio 57% ogółu studentów. Około 1/3 badanych zamieszkiwała miejscowości o liczbie mieszkańców poniżej 5 tys., tyle samo osób pochodziło z dużych miast, ponad 14% z miast małych i ok. 22% z miast o wielkości 20–100 tys. mieszkańców. Prawie 64% badanych stanowili studenci studiów I stopnia, niecałe 25% studenci II stopnia, a 11% studenci innych form studiów, w zdecydowanej większości jednolitych studiów magisterskich, w trzech przypadkach – studiów doktoranckich. Zdecydowana większość studentów studiowała w trybie stacjonarnym, studenci studiów niestacjonarnych stanowili tylko 2,47% badanej próby. Największy odsetek studentów związany był z naukami społecznymi (49,6% wszystkich badanych studentów), w następnej kolejności z naukami humanistycznymi (14,7%), nauką (10,6%) i kształceniem (9,8%).

W grze *trust game* zaproponowanej przez Joyce’a Berga, Johna Dickhauta i Kevina McCabe’go [Berg i in. 1995], 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 obaj gracze. 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, bycia godnym zaufania – *trustworthiness*), którą jest frakcja λY zwracana pierwszemu graczowi. W przeprowadzonych badaniach gracz A miał do dyspozycji 10 zł, kwota przekazywana graczowi B była mnożona przez 3. Jedną połowę graczy odgrywała rolę A, druga – rolę B.

W grze w „dobro publiczne” [Isaac, Walker 1988b] uczestnicy gry decydują, jak dużą część posiadanej kwoty swoich prywatnych środków, które otrzymują od eksperymentatora, przeznaczyć na cele publiczne. Swoją decyzję podejmują w warunkach niezależności od innych graczy. Łączną kwotę przeznaczoną na cele „publiczne” mnoży się przez wartość większą od 1, a mniejszą od liczby graczy, a następnie dzieli wśród wszystkich graczy, nawet wśród tych, którzy nie wnieśli nic do wspólnej kasy. Każdy racjonalny gracz powinien wnieść 0, gdyż niezależnie od tego, co zrobią inni gracze, jest to dla niego najlepszy wybór (czyli w języku teorii gier wybór ten dominuje wszystkie pozostałe strategie) [Rosenthal 1973]. Równowaga Nasha⁶ jest jednak rzadko obserwowana w eksperymentach korzystających z gry *public good game* [Gunnthorsdottir i in. 2007], choć gracze nie mają żadnych indywidualnych motywów, by wnieść cokolwiek do wspólnej puli. Wysokość wpłat graczy świadczy o tym, że przyjmują postawę tzw. *free-ridera* lub postawę prospołeczną. W grze każdy z uczestników staje przed koniecznością wyboru pomiędzy indywidualnymi korzyściami a korzyściami grupy, przy czym zaangażowanie na rzecz grupy może przynieść korzyści indywidualne (istnieje jednak ryzyko, że koszt tego zaangażowania będzie wyższy niż odniesione korzyści), ale brak tego zaangażowania też może przynieść korzyści (postawa *free-ridera*). W przeprowadzonych badaniach gracze mieli do dyspozycji 20 PLN, kwota dokładana do wspólnej puli mnożona była przez 1,6, a grupa liczyła 4 osoby.

⁶ Równowaga Nasha ma miejsce wówczas, gdy strategia każdego z graczy jest optymalna, biorąc pod uwagę wybór innych graczy za ustalony. W tej równowadze żaden z graczy nie ma powodów jednostronnie odstępować od strategii równowagi.

KAPITAŁ SPOŁECZNY W ŚWIECIE BADAŃ EKSPERYMENTALNYCH

Gra „zaufanie” (*trust game*) – zaufanie i wiarygodność

W grze „zaufanie” obserwacja zachowań graczy A (*sender; trustor*) pozwala na identyfikację ich zaufania (*trust*)⁷ w stosunku do drugiego anonimowego gracza, a zachowanie graczy B (*receiver; trustee*) świadczy o ich wiarygodności (*trustworthiness*). Graczem A, oprócz zaufania, kierują także inne motywy, jak skłonność do ryzyka czy altruizm. Podobnie w przypadku gracza B, którego decyzje również mogą być motywowane innymi czynnikami, w tym ich altruizmem i stosunkiem do nierówności. Odsetek przekazanej kwoty, którą mają do dyspozycji gracze, zależy także – jak wskazują niektóre badania – od innych czynników związanych z konstrukcją gry:

- wysokości kwoty, jaka jest rozgrywana [Carpenter i in. 2005; Levitt, List 2006];

- mnożnika – jest on wyższy od 1 (zwykle 3), gdyż taka konstrukcja powoduje, że zaufanie generuje korzyści ekonomiczne. Im wyższy mnożnik, tym wynagrodzenie to jest większe i wzrasta prawdopodobieństwo, że gracz A prześle wyższe kwoty;

- anonimowości;

- statusu graczy, tj. czy są studentami, jak to ma najczęściej miejsce, czy nie;

- od tego, czy gracz B jest wynagradzany niezależnie od decyzji gracza A;

- od tego, czy gracze odgrywają obie role, czy tylko jedną;

- od tego, czy wynagrodzenie graczy jest pewne, czy obciążone pewnym ryzykiem, co ma miejsce wówczas, gdy wypłaty graczy są losowe;

- od tego, czy partner w grze jest prawdziwym graczem (człowiekiem) czy komputerem.

Szeroko zakrojone badania porównujące wyniki gier „zaufanie” przeprowadzili Noel Johnson i Alexandra Mislin [Johnson, Mislin 2011b]. Przeanalizowano w nich łącznie 162 badania przeprowadzone w 35 krajach, które objęły łącznie 23 924 badanych⁸. W przeprowadzonej analizie porównawczej nie uwzględniono

⁷ Przedstawiona gra jest jednym z częściej (o ile nie najczęściej) wybieranych sposobów pomiaru obserwowanego zaufania, aczkolwiek niektóre prace wskazują na jej ograniczenia, argumentując, że przekazywana kwota mierzy także poziom altruizmu [Cox 2004] czy awersję do zdrady [Bohnet i in. 2008].

⁸ Zastosowane przez Johnsona i Mislin kryteria wyszukiwania i selekcji prac poddanych analizie wytypowały 130 prac badawczych dostarczających informacji o 162 przeprowadzonych grach „trust” i 161 obserwacjach dotyczących średniego przekazu gracza A oraz o 137 obserwacjach

Polski. Niniejszy artykuł może stanowić wkład w dotychczasowy stan wiedzy o zaufaniu i wiarygodności polskich graczy, tym bardziej, że założenia gry „zaufanie” wpisują się w kryteria badań porównanych przez Johnsona i Mislin⁹.

Przeciętny przekaz graczy A, interpretowany jako poziom zaufania, w 161 zaobserwowanych grach wynosi 50,2% posiadanej kwoty, choć poziom ten wykazuje dużą zmienność – w poszczególnych badaniach waha się od 22,4% do 88,5%. Na poziomie kontynentów najwyższe przekazy zaobserwowano w Europie (53,7%), Ameryce Północnej (51,7%), najniższe w Afryce (45,6%) i Ameryce Południowej (45,8%). Przeciętny zwrot gracza B (jako procent otrzymanej kwoty), który utożsamiany jest z poziomem wiarygodności, wynosił w przeprowadzonych 137 badaniach 37,2% i w poszczególnych badaniach wahał się między 10,8% a 81,2%. Najwyższy był w Azji (46%), najniższy w Afryce (31,9%).

Przedstawiony przez Johnsona i Mislin katalog 162 przeanalizowanych badań zawężono w niniejszej pracy do 67, które są podobne w swej konstrukcji do gry przeprowadzonej przez autorów. Z pierwotnego zbioru wyeliminowano 162 gry, w których:

- graczem – partnerem w grze – nie jest człowiek, tylko komputer, a badani o tym wiedzą – badania wskazują, że ludzie podejmują wówczas zróżnicowane decyzje i przekazują mniej pieniędzy, gdy wchodzi w interakcję z komputerem [Bottom i in. 2006; Sanfey i in. 2003];

- brakuje anonimowości – co powoduje, że do głosu dochodzą inne motywy podejmowanych decyzji, jak obawa o reputację, strach przed karą, odwzajemnianie przeszłych zachowań graczy;

- graczami są niestudenci – badania przeprowadzane z udziałem innych grup niż studenci przynoszą odmienne wyniki, np. wyższy wiek badanych wiąże się z niższym zaufaniem [Bellemare, Kröger 2007; Fehr i in. 2003];

- gracze odgrywają obie role – w niektórych grach gracze odgrywają rolę A i rolę B z różnymi partnerami, co pozwala na zebranie większej ilości obserwacji z badania. Badania Stephena Burksa z zespołem [Burks i in. 2003]

dotyczących średniego zwrotu gracza B. Niektóre prace dostarczały informacji o więcej niż jednej grze „zaufanie”, np. dotyczyły zastosowań tej gry w różnych krajach. Jedna z prac dostarczyła danych o zwrocie gracza B, jednak zastosowane kryteria selekcji nie pozwoliły na wykorzystanie danych o kwocie przekazu gracza A.

⁹ W porównaniu wzięto pod uwagę gry zbliżone w założeniach do gry zaproponowanej przez Berga i zespół [Berg i in. 1995]: np. wykluczono gry o binarnym charakterze, które wymuszają na graczach wybór między jedynie dwoma opcjami (czyli, gdy np. gracz A może przekazać albo całą sumę graczowi B, albo nic mu nie przekazać), gry z uczestnikami poniżej 17 roku życia.

wskazują, że osoby, które odgrywają obie role i są tego świadome, przekazują mniej pieniędzy jako gracz A;

– wypłaty mają charakter losowy, a nie gwarantowany – ma to na celu obniżenie kosztów badania, jednak badania Williama P. Bottoma [Bottom 1998] wskazują, że wprowadza to do gry dodatkowy element ryzyka, co może wpływać na obniżanie wysokości przekazywanych środków;

– mnożnik jest różny od 3.

W przeprowadzonej przez Johnson i Mislin metaanalizie czynniki te okazywały się także istotnie statystycznie i mogły wpływać na wysokość przekazów graczy.

Tabela 2 przedstawia wyniki przeprowadzonej analizy dotyczącej wysokości przekazów graczy A (zaufanie) i graczy B (wiarygodność) w 67 porównywanych badaniach oraz wyniki badań autorskich.

TABELA 2. Zaufanie i wiarygodność według krajów w świetle badań eksperymentalnych (*trust game*)

Kraj/region	Liczba prac badawczych	Wielkość próby badawczej	Przeciętny przekaz gracza A	Przeciętny zwrot gracza B (w proporcji do otrzymanej kwoty)
Afryka Południowa	1	308	0,33	0,23
Francja	4	197	0,36	0,35
Kenia	1	64	0,42	0,51
Włochy	4	509	0,42	0,34
Polska	1	1540	0,48	0,34
Kolumbia	1	160	0,50	0,39
Szwecja	1	110	0,51	0,35
Tanzania	1	200	0,53	0,37
Niemcy	11	817	0,54	0,36
Wielka Brytania	1	96	0,56	0,27
Bułgaria	2	62	0,57	0,39
Stany Zjednoczone	25	1528	0,59	0,37
Chiny	2	120	0,62	0,34
Kanada	4	392	0,62	0,31
Austria	4	404	0,65	0,35
Nowa Zelandia	1	41	0,66	–
Korea Południowa	1	52	0,67	0,29
Japonia	1	44	0,69	0,32
Holandia	1	60	0,70	0,44

Źródło: obliczenia własne na podstawie [Johnson, Mislin 2011b] oraz badań własnych.

Średni przekaz pieniężny gracza A w Polsce wyniósł 47,8% posiadanej kwoty. W porównywanym krajach udział ten był niższy jedynie w krajach Afryki oraz we Francji i Włoszech. Gracze z większości krajów Europy przekazywali przeciętnie wyższe kwoty; przekazy te były wyższe także w krajach Azji i Stanach Zjednoczonych.

Wyniki badań z użyciem metody eksperymentu teoriogrowego wskazują na dość niski poziom zaufania uogólnionego polskich studentów na tle studentów analizowanych krajów. I choć jest to jedynie wybrana grupa badanych, specyficzna ze względu na wiek i wykształcenie, to w przypadku badań ekonomii eksperymentalnej jest jedyną dostępną obecnie grupą, którą można poddać analizie porównawczej w układzie międzynarodowym. Może to pośrednio wskazywać na niski poziom zaufania Polaków w ogóle, biorąc pod uwagę, że system wartości, norm i przekonań jest w pewnej mierze dziedziczony oraz jest wynikiem socjalizacji i funkcjonowania w pewnym otoczeniu społecznym. Przejawy zachowania opisywanej grupy badanych pośrednio świadczą o całym społeczeństwie, choć poziom tej korelacji jest trudny do ustalenia. Wyniki eksperymentów wydają się być w zgodzie z wynikami badań sondażowych na temat zaufania. Mimo że na poziomie jednostkowym deklaracje zaufania często nie korelują z zachowaniem w grze *trust* (czego dowodzą badania zawarte w pracach przywołanych we wstępie), to na zagregowanym do poziomu narodu korelacja ta jest zauważalna w badaniach Johnson i Mislin [Johnson, Mislin 2011a], analizujących wiarygodność pytania o zaufanie używanego w badaniach World Values Survey. Wyniki wskazały na silną korelację pomiędzy wynikami laboratoryjnymi (gra *trust*) a wynikami sondażowymi agregowanymi na poziomie krajów.

Niskiemu zaufaniu polskich studentów towarzyszy także stosunkowo niska wiarygodność. W przeprowadzonych przez autorów badaniach gracze B przekazywali z powrotem średnio 33,55% otrzymanej kwoty, co w świetle konstrukcji gry stanowi, w przybliżeniu, równowartość przekazu gracza A. Gracze B (przeciętnie) nie dzielili się z graczem A zyskiem z inwestycji. Niższy zwrot charakteryzował graczy z Afryki Południowej, Korei Południowej, Wielkiej Brytanii, Kanady i Japonii. W pozostałych krajach zwrot ten był wyższy¹⁰.

¹⁰ Głębsza analiza przeprowadzona przez autorów [Markowska-Przybyła, Ramsey, złożone do redakcji] wskazuje, że mimo niskich wartości przekazu polskich studentów w grze „zaufanie” ich zachowanie nie odbiega istotnie statystycznie od zachowania graczy z Europy Zachodniej.

Gra „dobro publiczne” (*public good game*) – współpraca

W świetle przyjętej w pracy definicji kapitału społecznego zaufanie nie jest jedynym i wystarczającym wyznacznikiem kapitału społecznego. Ważne jest, by współistniało ono ze skłonnością do współpracy, w dodatku współpracy na rzecz dobra wspólnego. Nie każda współpraca świadczy o kapitale społecznym. Motywem podejmowania współpracy przez jednostki są zazwyczaj korzyści indywidualne, zaś kapitał społeczny przejawia się we współpracy, która służy także grupie. Konstrukcja gry „dobro publiczne” pozwala zaobserwować poziom współpracy i zaufania wobec innych uczestników. Zgodnie z jej zasadami gracz dysponuje pewną kwotą (w tym przypadku 20 PLN) i może przeznaczyć ją na cele prywatne lub cele grupowe. Każda złotówka zainwestowana w cel grupowy mnożona jest przez mnożnik k większy od 1 (tu: 1,6) i dzielona po równo pomiędzy n członków grupy (tu: 4). Krańcowy zwrot per capita k/n (tu: 0,4) jest mniejszy od jedności, zatem racjonalne podejście nakazuje zatrzymać posiadaną kwotę na cele prywatne, jednak zasady gry przewidują „nagrodę” w sytuacji, gdy współpracę podejmą inni członkowie grupy.

Wyniki wielu eksperymentów według zasad gry „dobro publiczne” pokazują, że pomimo iż jedyną racjonalną strategią graczy jest postawa *free-ridera*, to gracze rzadko taką postawę przyjmują. Znacznie częściej obserwowana jest postawa kooperacji – gracze wspierają tworzenie dobra wspólnego, co odzwierciedla ich zaufanie do innych graczy. Gracze ryzykują własną korzyścią, co wymaga zaufania wobec innych, ale zaufanie to pozwala na osiągnięcie wspólnego sukcesu. W sytuacji, gdy zaufanie wykażą wszyscy gracze, ich korzyść będzie wyższa niż wówczas, gdy postąpią racjonalnie z punktu widzenia teorii gier.

W tej grze gracze racjonalni nie dokładają do wspólnej puli, ci, którzy to robią, wykazują wyższy poziom altruizmu, zaufania i troski o dobro wspólne, a więc przyjmują postawy charakterystyczne dla kapitału społecznego. Gra „dobro publiczne” odzwierciedla występujące na co dzień sytuacje. Dylematy i decyzje, czy współtworzyć dobra, z których można korzystać nieodpłatnie, często towarzyszą jednostkom, wystarczy wymienić następujące przykłady: korzystanie z czystego powietrza a kwestia ogrzewania domu tanim opałem, korzystanie z radia i telewizji a kwestia opłacania abonamentu, płacenie podatków a korzystanie z publicznej oświaty, obronności, służby zdrowia czy infrastruktury drogowej. Większe zasoby kapitału społecznego występują tam, gdzie jednostki rzadziej przyjmują postawy „gapowicza”. Im więcej osób współpracuje na rzecz dobra wspólnego, tym bardziej współpraca ta jest opłacalna i efektywna dla ogółu. Pomimo że racjonalne jednostki w grze *public game* nie powinny wcale dokładać do wspólnej

puli (inaczej niż w realnym świecie, gdyż nie ponoszą żadnych konsekwencji takiego zachowania: kar formalnych i nieformalnych ze strony innych członków społeczeństwa, instytucji nadzoru), dokładają średnio 40–60% posiadanej kwoty, niezależnie od modyfikacji gry, różnych stawek, liczebności grup czy wcześniejszych doświadczeń graczy [Dawes, Thaler 1988]. Obserwacja wielu wyników tej gry wskazuje, że różnice kulturowe istotnie wpływają na wyniki eksperymentu „dobro publiczne” [Brosig-Koch i in. 2011; Gächter i in. 2010; Ockenfels, Weimann 1999]. Niewiele jest jednak badań wskazujących na poziom kooperacji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Szczególnie cenne w tym kontekście są badania [Ockenfels, Weimann 1999] pokazujące różnicę wyników tej gry w zachodniej i wschodniej części Niemiec. Gracze ze wschodniej części Niemiec byli znacznie rzadziej kooperatorami niż gracze z części zachodniej. W pierwszej rundzie tej gry do wspólnej puli dołożyli około połowę mniej środków niż gracze „zachodni”.

Badanie przeprowadzone przez autorów wydaje się wskazywać na relatywnie wysoki poziom kooperacji polskich graczy. Jak wspomniano, w większości gier badani wnosili najczęściej 40–60% posiadanej kwoty¹¹. Wkłady powyżej 60% należały do rzadkości. Przeciętny przekaz polskich graczy do wspólnej puli wyniósł 59,8%.

W Tabeli 3 przedstawiono wyniki badań, które w swojej konstrukcji zbliżone są do badań przeprowadzonych w Polsce¹², w tym także badania trwające więcej niż 1 sesję, ale prezentujące wyniki po pierwszej sesji. W zestawieniu wykorzystano materiał zgromadzony przez Jennifer Zelmer, która przeanalizowała łącznie prawie 350 prac, stanowiących potencjalne źródło informacji o wynikach gry „dobro publiczne”, by w ostatecznym zestawieniu wyłonić 27 badań porównywalnych konstrukcyjnie.

¹¹ Por. także oprócz przedstawionych w Tabeli 3 [Fehr, Gächter 1999; Fisher 1995; Isaac i in. 1994; Isaac, Walker 1998; Ockenfels, Weimann 1999; Willinger i in. 2003; Wilson, Sell 1997].

¹² Porównano badania z udziałem studentów, przeprowadzane w opcji *double-blind*, bez możliwości komunikacji w trakcie gry. Uwzględniono badania zarówno z wypłatą gwarantowaną (większość badań), jak i losową. Jak wskazały badania J. Zelmer, stawka w grze nie jest istotnym czynnikiem dla wyników gry. Istotny wpływ mają na nie natomiast: krańcowy zwrot na 1 gracza, kwestia komunikacji graczy podczas gry czy doświadczenie graczy.

TABELA 3. Współpraca na rzecz dobra wspólnego w świetle badań eksperymentalnych (*public good game*) w wybranych krajach

Autor	Kraj	Wielkość próby badawczej	Studenci	Wielkość grupy	Krańcowy zwrot per capita	Średni wkład do wspólnej puli w %	Uwagi
S. Gächter, B. Herrmann, i C. Thöni [Gächter i in. 2004]	Rosja i Białoruś	308	Studenci (127) i niestudenci (181)	3	0,5	44,05	Studenci
						51,85	Niestudenci
M. Finocchiaro Castro [Finocchiaro Castro 2008]	Włochy Wielka Brytania	40	tak	4	0,4	63,33	
U. Fischbacher, S. Gächter, i E. Fehr [Fischbacher i in. 2001]	Szwajcaria	44	tak	4	0,4	33,50	
J. Andreoni [Andreoni 1988]	USA	70	tak	5	0,5	48,20	„Partnerzy”
						50,80	„Obcy”
R. Croson [Croson 2000]	USA	25	tak	4	0,5	55,84	
J.K. Goeree, C.A. Holt, i S.K. Laury [Goeree i in. 1999]	USA	32	tak	2, 4	0,4; 0,8	19,6–58,0	W różnych wersjach, tj. dla różnej ilości graczy, zróżnicowanych zwrotów dla poszczególnych graczy ^a
						42,40	Dla MPCR 0,4 dla wszystkich graczy i 4-osobowej grupy
						49,60	Dla MPCR 0,4 dla wszystkich graczy i 2-osobowej grupy
R. Isaac i J. Walker [Isaac, Walker 1988a]	USA	12	tak	4	0,3	53,90	w pierwszej rundzie NC/NC ^b
M.G. Kocher z zespołem [Kocher i in. 2008]	USA Austria Japonia	36	tak	3	0,6	40,55	USA
		36				37,65	Austria
		36				36,10	Japonia
R.M. Isaac, J.M. Walker i S.H. Thomas [Isaac i in. 1984]	USA	56	tak	4, 10	0,3; 0,75	51,10	Średnio
						42,70	Dla 0,3
						59,50	Dla 0,75
						53,50	Doświadczeni gracze
						48,70	Niedoświadczeni gracze

Autor	Kraj	Wielkość próby badawczej	Studenci	Wielkość grupy	Krańcowy zwrot per capita	Średni wkład do wspólnej puli w %	Uwagi
C. Nowell i S. Tinkler [Nowell, Tinkler 1994]	USA	64	tak	4	0,3	27,60	
U. Markowska-Przybyła, D. Ramsey	Polska	1540	tak	4	0,4	59,80	

^a – MPCR – *Marginal per capita return*

^b – NC – *no communication*

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem zestawienia przedstawionego przez Zelmer [Zelmer 2003] oraz własnych badań autorów.

Wkład do wspólnej puli polskich graczy przewyższa wkłady w grach o podobnej konstrukcji, a nawet te, w których konstrukcja sprzyjała wkładom wyższym, np. gry o wyższym zwrocie¹³. Wyższe wkłady do wspólnej puli zaobserwowano jedynie w badaniach Massimo Finocchiaro Castro, co sam autor zaznaczył jako „[...] *a quite high level of contribution*” [Finocchiaro Castro 2008: 2323].

Konkluzje płynące z tego porównania są w opozycji do wniosków płynących z analizy wyników gry „zaufanie”. Poziom współpracy obserwowany w grze jest zaskakująco wysoki, także biorąc pod uwagę wcześniejsze badania badania Axela Ockenfelsa i Joachima Weimanna [Ockenfels, Weimann 1999], w których gracze ze wschodniej części Niemiec przekazywali istotnie statystycznie niższe kwoty niż gracze z części zachodniej. Także badania powtórzone po kilkunastu latach wśród studentów mających bardzo ograniczony (ze względu na wiek) bezpośredni kontakt z systemem komunistycznym wskazały, że różnice w zachowaniach nie zanikły [Brosig-Koch i in. 2011]. Niewielka dostępność danych dla krajów Europy Środkowej i Wschodniej nie pozwala na ocenę poziomu tego kapitału wśród państw o podobnej przeszłości historycznej; wskazać można jedynie na stosunkowo niskie przekazy w Rosji i na Białorusi (44,05% pomimo wyższego MPCR) oraz wschodniej części Niemiec (poniżej 25%).

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Przedstawione badania mają w dużej mierze charakter poglądowy. Autorzy zdają sobie sprawę z ich ułomności – specyficznej próby badawczej, ograniczonej liczby konfrontowanych eksperymentów oraz niespełnienia ścisłych kryteriów ich porównywalności. Jednak w obliczu braku aktualnie dostępnych innych możliwości artykuł ten może stać się przyczynkiem do dyskusji nad faktycznym

¹³ Na taką zależność wskazują badania [Goeree i in. 1999; Isaac, Walker 1988b; Zelmer 2003].

poziomem kapitału społecznego Polski i nad sposobami obiektywizacji jego pomiaru. Wcześniejsze badania (przywołane we wstępie) sugerują istnienie luki intencjonalno-behawioralnej, stąd przypuszczać można, że kapitał społeczny identyfikowany na podstawie obserwacji zachowań może odbiegać od tego, który identyfikowany jest na podstawie deklaracji.

Porównanie wyników eksperymentów przeprowadzanych w różnych krajach wskazuje, że niski poziom zaufania uogólnionego Polaków wyrażany deklaracyjnie potwierdza się w obserwowanym zachowaniu w grze „zaufanie”. Nie towarzyszy temu jednak relatywnie niski – w kontekście innych badań – poziom współpracy zidentyfikowany w grze „dobro publiczne”. Rozszerzenie metod oceny kapitału społecznego o te elementy mogłoby w innym świetle przedstawiać oceny kapitału społecznego Polski. W ujęciu międzynarodowym jest on szacowany głównie ze względu na poziom zaufania (deklarowanego), uczestnictwa w organizacjach czy frekwencji wyborczej. Te zaś wskazują na niski poziom zasobów omawianego kapitału.

Niski poziom zaufania Polaków jest przedmiotem badań socjologicznych i, jak się wskazuje, ma swoje źródła w doświadczeniach z przeszłości, zarówno tej wcześniejszej, co szeroko opisuje Jacek Kochanowicz [Kochanowicz 2004], jak i nowszej, tkwiącej w systemie komunistycznym, a potem także w okresie transformacji. J. Kochanowicz uważa, że polskie wysokie zaufanie wobec członków własnej rodziny i niskie wobec instytucji formalnych, w tym państwowych, przypomina wzorzec społeczeństw przednowoczesnych. Według Kochanowicza wzorce zaufania w polskim społeczeństwie są efektem wzajemnego wzmacniania się tradycji przednowoczesnych oraz ideologii i praktyki realnego socjalizmu. Marek Ziółkowski [Ziółkowski 2014] wskazuje na problem podziału społeczeństwa związany z niepełnym rozliczeniem przeszłości komunistycznej, brakiem ukarania sprawców i wynagrodzenia krzywd ofiarom systemu. Nerozliczenie z przeszłością stało się istotnym elementem politycznej rywalizacji. Na niski poziom kapitału społecznego, zaufania i zaangażowania obywatelskiego wpływa także wskazywany przez Ziółkowskiego niski poziom debaty publicznej – powodowany z jednej strony medializacją polityki, a z drugiej strony jej ideologizacją. Niski poziom zaufania ma prawdopodobnie wymiar kulturowy, wiążący się ze skumulowaniem historycznych doświadczeń zbiorowych. Może być także błędem inercji – tradycyjna nieufność trwa w nowych warunkach uzasadniających już odzyskanie zaufania. Niestety odrzucenie bagażu nieufności jest daleko trudniejsze niż zniszczenie dziedzictwa zaufania [Sztompka 2002: 316].

Jak zaznaczono wcześniej, większość definicji kapitału społecznego odwołuje się do zaufania, traktując je jako przejaw, element lub przyczynę tego kapitału.

Także i w przyjętej pracy uznano zaufanie za jeden z elementów kapitału społecznego, któremu towarzyszyć powinna współpraca na rzecz dobra wspólnego. Są także i inne stanowiska, na przykład takie, że zaufanie nie musi być dobrym wyznacznikiem kapitału społecznego. Russel Hardin [Hardin 2009: 87–88] uważa nawet, że kapitał społeczny nie jest aspektem zaufania ani też z konieczności produktem zaufania, ponieważ zarówno sieci kontaktów, kapitał sieciowy, instytucjonalny, jak i bardziej ogólny kapitał społeczny, są środkami pozwalającymi osiągnąć cele i współpracować nawet wtedy, gdy nie ma zaufania. Być może nawet największą wartością kapitału społecznego jest fakt, iż zastępuje on relacje oparte na zaufaniu. Według Piotra Sztompki „rozmaite formy zaufania i nieufności [...] tworzą skomplikowany bilans funkcjonalności i dysfunkcjonalności, zarówno dla całego społeczeństwa, jak i jego członków” [Sztompka 2002: 321]. Nie każde zaufanie jest pozytywne, a nieufność może pełnić pozytywne funkcje, np. racjonalna nieufność wobec niegodnych zaufania. Gdy zaufanie i nieufność są ugruntowane epistemologicznie, wtedy są funkcjonalne. W wymiarze ogólnym, gdy mówimy o kulturze zaufania czy nieufności, funkcjonalność ta zależy od konkretnej, aktualnej, a nie historycznej sytuacji społeczeństwa [Sztompka 2002: 322].

Zaufanie jest jednym z powszechnie przyjmowanych wyznaczników kapitału społecznego, ale (zależnie od definicji) nie jest warunkiem wystarczającym, a być może nawet koniecznym. W szczególnych przypadkach może być nawet destrukcyjne społecznie, np. w sytuacji, gdy jest to zaufanie tylko wobec „swoich”, czyli zaufanie wewnątrzgrupowe, stanowiące przejaw wiążącego kapitału społecznego, które w skrajnych przypadkach może przynosić negatywne skutki dla szerszej społeczności, choć pozytywne dla grupy (*dark side of social capital*). O kapitale społecznym świadczy zdolność do współpracy na rzecz wspólnego dobra (a nie tylko jednostkowych korzyści, które dla ogółu nie muszą oznaczać pozytywnych efektów), której sprzyjają pewne normy społeczne, instytucje, zwyczaje oraz sieci relacji formalnych i nieformalnych. Współpraca między ludźmi zasadniczo wspierana jest przez zaufanie, lecz nie jest jej warunkiem sine qua non; zwraca się także uwagę, że słabe zaufanie może być skutkiem, a nie przyczyną, niskiej zamożności społeczeństwa (np. [Volland 2010]). Stanowi to prawdopodobne wytłumaczenie, dlaczego polscy studenci mimo niskiego zaufania współpracują na rzecz dobra wspólnego, co świadczyć może o niedoszacowaniu polskiego kapitału społecznego na tle międzynarodowym, choć wymaga dalszych szerszych i pogłębionych badań.

Współpraca wymaga nie tylko zaufania, ale również wiarygodności i chęci jej podtrzymania (dbałość o reputację). Kochanowicz [Kochanowicz 2004: 68] zauważa, że zaufanie jest tylko jednym z wymiarów współpracy. Innymi, ściśle związanymi, jednak odrębnymi wymiarami są społeczne umiejętności

pracy i funkcjonowania w ramach danej organizacji społecznej, a te różnią się między społeczeństwami. Według Hardina [Hardin 2009: 88] współpraca jest możliwa nawet w przypadku braku zaufania, z uwagi na różnorodność narzędzi społecznych, takich jak normy czy instytucje. Umożliwiają ją także normy prawne, nieformalne sposoby kontroli społecznej, zasady moralne, religia czy społeczne normy współpracy i odpowiedzialności [Cook i in. 2005: 83–97]. Te ostatnie wydają się szczególnie istotne w przypadku gry eksperymentalnej. Z uwagi na konstrukcję gry gracze nie są w stanie ocenić wiarygodności współpracowników w grze, ich osobowości czy moralności, na podstawie których można by szacować ryzyko podjęcia współpracy, zatem jedynie normy współpracy i odpowiedzialności nabyte w drodze socjalizacji mogą stanowić podstawę podjęcia decyzji. Zresztą prawdopodobnie normy czy wzory zachowań nabyte w drodze socjalizacji są podstawą podejmowania decyzji w grze „zaufanie”, gdyż – zdaniem Hardina [Hardin 2009: 60] – w jednokrotnych grach analiza zaufania, według klasycznych koncepcji zaufania, jest niemożliwa (gdyż wyklucza ocenę wiarygodności gracza).

Polscy studenci wykazują wysoki poziom współpracy, co świadczy pozytywnie o ich kapitale społecznym. Wnioski z tych badań mogą stać się przyczynkiem do poszukiwania nowych miar kapitału społecznego przydatnych w międzynarodowych porównaniach, uwzględniających specyfikę kulturową, historyczną czy religijną. Potwierdzać to może także opinię Jana Herbsta [Herbst 2008: 25 i nast.], że miary kapitału społecznego stosowane na zachodzie Europy nie przystają do naszych warunków.

BIBLIOGRAFIA

- Andreoni James.** 1988. “Why free ride?: Strategies and learning in public goods experiments”. *Journal of Public Economics* 7(3): 291–304.
- Ashraf Nava, Iris Bohnet, Nikita Piankov.** 2006. “Decomposing trust and trustworthiness”. *Experimental Economics* 9(3): 193–208.
- Bartkowski Jerzy.** 2007. Kapitał społeczny i jego oddziaływanie na rozwój w ujęciu socjologicznym. W: *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, M. Herbst (red.), 54–97. Warszawa: Scholar.
- Bellemare Charles, Sabine Kröger.** 2007. “On representative social capital”. *European Economic Review* 51(1): 183–202.
- Berg Joyce, John Dickhaut, Kevin McCabe.** 1995. “Trust, reciprocity, and social history”. *Games and Economic Behavior* 10(1): 122–142.
- Bohnet Iris, Fiona Greig, Benedikt Herrmann, Richard Zeckhauser.** 2008. “Betrayal aversion: Evidence from Brazil, China, Oman, Switzerland, Turkey, and the United States”. *The American Economic Review* 98(1): 294–310.

- Bottom William P.** 1998. "Negotiator risk: Sources of uncertainty and the impact of reference points on negotiated agreements". *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 76(2): 89–112.
- Bottom William P., James A. Holloway, Gary J. Miller, Alexandra Mislin, Andrew B. Whitford.** 2006. *Building a pathway to cooperation: Negotiation and social exchange between principal and agent*. SSRN Scholarly Paper No. ID 602074, Social Science Research Network, Rochester, NY, <http://papers.ssrn.com/abstract=602074> [dostęp: 14.03.2016].
- Brosig-Koch Jeannette, Christoph Helbach, Axel Ockenfels, Joachim Weimann.** 2011. "Still different after all these years: Solidarity behavior in East and West Germany". *Journal of Public Economics* 95(11–12): 1373–1376.
- Burks Stephen, Jeffrey Carpenter, Eric Verhoogen.** 2003. "Playing both roles in the trust game". *Journal of Economic Behavior & Organization* 51(2): 195–216.
- Carpenter Jeffrey, Eric Verhoogen, Stephen Burks.** 2005. "The effect of stakes in distribution experiments". *Economics Letters* 86(3): 393–398.
- Coleman James S.** 1988. "Social capital in the creation of human capital". *American Journal of Sociology* 94: 95–120.
- Cook Karen S., Russel Hardin, Margaret Levi.** 2005. *Cooperation without trust?*. Nowy Jork: Russell Sage Foundation.
- Cox James C.** 2004. "How to identify trust and reciprocity". *Games and Economic Behavior* 46(2): 260–281.
- Croson Rachel.** 2000. "Thinking like a game theorist: Factors affecting the frequency of equilibrium play". *Journal of Economic Behavior & Organization* 41(3): 299–314.
- Czapiński Janusz, Tomasz Panek (red.).** 2007. *Diagnoza Społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków*. Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego i Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania.
- Czapiński Janusz, Tomasz Panek (red.).** 2013. *Diagnoza Społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków*. Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.
- Dawes Robyn M., Richard H. Thaler.** 1988. "Anomalies: Cooperation". *The Journal of Economic Perspectives* 2(3): 187–197.
- Ermisch John, Diego Gambetta, Heather Laurie, Thomas Siedler, S.C. Noah Uhrig.** 2009. "Measuring people's trust". *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)* 172(4): 749–769.
- Fehr Ernst, Urs Fischbacher, Bernhard von Rosenblatt, Jürgen Schupp, Gert G. Wagner.** 2003. A nationwide laboratory examining trust and trustworthiness by integrating behavioural experiments into Representative Surveys. SSRN Scholarly Paper No. ID 413204, Social Science Research Network, Rochester, NY, <http://papers.ssrn.com/abstract=413204> [dostęp: 15.02.2017].
- Fehr Ernst, Simon Gächter.** 1999. Cooperation and punishment in public goods experiments. SSRN Scholarly Paper No. ID 203194, Social Science Research Network, Rochester, NY, <http://papers.ssrn.com/abstract=203194> [dostęp: 12.02.2017].
- Finocchiaro Castro Massimo** 2008. "Where are you from? Cultural differences in public good experiments". *The Journal of Socio-Economics* 37(6): 2319–2329.
- Fischbacher Urs, Simon Gächter, Ernst Fehr.** 2001. "Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment". *Economics Letters* 71(3): 397–404.
- Fisher Joseph.** 1995. "Heterogenous demand for public goods: Behavior in the voluntary contributions mechanism". *Public Choice* 85(3–4): 249–66.

- Fukuyama Francis.** 1997. "Social capital and the modern capitalist economy: Creating a high trust workplace". *Sten Business Magazine* 4.
- Gächter Simon, Benedikt Herrmann, Christian Thöni.** 2004. "Trust, voluntary cooperation, and socio-economic background: Survey and experimental evidence". *Journal of Economic Behavior & Organization* 55(4): 505–531.
- Gächter Simon, Benedikt Herrmann, Christian Thöni.** 2010. "Culture and cooperation". *Philosophical Transactions of the Royal Society of London B: Biological Sciences* 365(1553): 2651–2661.
- Glaeser Edward L., David I. Laibson, Jose A. Scheinkman, Christiane L. Soutter.** 2000. "Measuring trust", *The Quarterly Journal of Economics* 115(3): 811–846.
- Goeree Jacob K., Charles A. Holt, Susan K. Laury.** 1999. Altruism and noisy behavior in one-shot public goods experiments. Virginia Economics Online Paper No. 331, University of Virginia, Department of Economics, <https://ideas.repec.org/p/vir/virpap/331.html> [dostęp: 15.01.2017].
- Grootaert Christian.** 1998. "Social capital: The missing link? Social capital initiative". *Working Paper* 3: 1–24. World Bank.
- Grootaert Christian, Thierry van Bastelaer.** 2002. "Conclusion: Measuring impact and drawing policy implication". W: *The role of social capital in development: an empirical assessment*, C. Grootaert, T. van Bastelaer (red.), 341–350. Cambridge: University Press.
- Gunnthorsdottir, A., D. Houser, K. McCabe.** 2007. "Disposition, history and contributions in public goods experiments". *Journal of Economic Behavior & Organization* 62(2): 304–315.
- Hardin Russel.** 2009. *Zaufanie*. Warszawa: Wydawnictwo Sic!
- Herbst Jan.** 2008. Kraina nieufności: kapitał społeczny, rozwój gospodarczy i sprawność instytucji publicznych w polskiej literaturze akademickiej. W: *Szafarze darów europejskich. Kapitał społeczny a realizacja polityki regionalnej w polskich województwach*, P. Swianiewicz, J. Herbst, M. Lackowska, A. Mielczarek (red.), 20–53. Warszawa: Scholar.
- Holm Håkan, Paul Nystedt.** 2008. "Trust in surveys and games – A methodological contribution on the influence of money and location". *Journal of Economic Psychology* 29(4): 522–542.
- Isaac R. Mark, James Walker.** 1988a. "Communication and free-riding behavior: the voluntary contribution mechanism". *Economic Inquiry* 26(4): 585–608.
- Isaac R. Mark, James Walker, Arlington Williams.** 1994. "Group size and the voluntary provision of public goods: Experimental evidence utilizing large groups". *Journal of Public Economics* 54(1): 1–36.
- Isaac R. Mark, James Walker.** 1988b. "Group size effects in public goods provision: The voluntary contributions mechanism". *The Quarterly Journal of Economics* 103(1): 179–199.
- Isaac R. Mark, James Walker.** 1998. "Nash as an organizing principle in the voluntary provision of public goods: Experimental evidence". *Experimental Economics* 1(3): 191–206.
- Isaac, R. Mark, James Walker, Susan Thomas.** 1984. "Divergent evidence on free riding: An experimental examination of possible explanations". *Public Choice* 43(2): 113–149.
- Johansson-Stenman Olof, Minhaj Mahmud, Peter Martinsson.** 2013. "Trust, trust games and stated trust: Evidence from rural Bangladesh". *Journal of Economic Behavior & Organization* 95: 286–298.
- Johnson Noel, Alexandra Mislin.** 2011a. "How much should we trust the world values survey trust question?" SSRN Scholarly Paper No. ID 1937309, Social Science Research Network, Rochester, NY, <http://papers.ssrn.com/abstract=1937309> [dostęp: 14.01.2017].

- Johnson Noel, Alexandra Mislin.** 2011b. "Trust games: A meta-analysis". *Journal of Economic Psychology* 32(5): 865–889.
- Knack Stephen.** 2002. Social capital, growth and poverty: A survey of cross-country evidence. W: *The role of social capital in development: an empirical assessment*, C. Grootaert, T. van Bastelaer (red.), 42–82. Cambridge: University Press.
- Kochanowicz Jacek.** 2004. Trust, confidence, and social capital in Poland: A historical perspective. W: *Trust and democratic transition in post-communist Europe*, I. Markova, (red.), 63–83. Nowy Jork: OUP/British Academy.
- Kocher Martin G., Todd Cherry, Stephan Kroll, Robert J. Netzer, Matthias Sutter.** 2008. "Conditional cooperation on three continents". *Economics Letters* 101(3): 175–178.
- Lazzarini Sergio G., Regina Madalozzo, Rinaldo Artes, José de Oliveira Siqueira.** 2004. Measuring Trust: An Experiment in Brazil. Insper Working Paper, Insper Working Paper, Insper Instituto de Ensino e Pesquisa, http://econpapers.repec.org/paper/ibmibmecp/wpe_5f42.htm [dostęp 28.01.2017].
- Levitt Steven D., John A. List.** 2006. "What do laboratory experiments tell us about the real world?". *Journal of Economic Perspectives* 21(2): 153–174.
- Lin Nan.** 2001. Building a network of social capital. W: *Social capital. Theory and research*, N. Lin, K. Cook, R. Burt (red.), 28–51. Nowy Jork: Aldine Transaction.
- Markowska-Przybyła Urszula, David Ramsey** (złożone do redakcji). "Przestrzenny wymiar zróżnicowania kapitału społecznego w Polsce w świetle badań eksperymentalnych". *Studia Regionalne i Lokalne*.
- Markowska-Przybyła Urszula, David Ramsey** (złożone do redakcji). 2017 "Zaufanie i wiarygodność polskich studentów na tle międzynarodowym z wykorzystaniem wyników badań eksperymentalnych". *Ruch Prawniczy, Socjologiczny i Ekonomiczny* 2: 199–213).
- Markowska-Przybyła Urszula, David Ramsey.** 2014. "A game theoretical study of generalised trust and reciprocity in Poland: I. Theory and experimental design". *Operations Research and Decisions* 3: 59–77.
- Markowska-Przybyła Urszula, David Ramsey.** 2015. "A game theoretical study of generalised trust and reciprocity in Poland: II. A description of the study group". *Operations Research and Decisions* 2: 51–73.
- Markowska-Przybyła Urszula, David Ramsey.** 2016. „Zaufanie jako miara kapitału społecznego – dane deklarowane a obserwowane”. *Studia i Prace WNEiZ US* 44/2: 223–236.
- Młokosiewicz Marta.** 2009. "Social capital in Poland compared to other member states – the analysis of the phenomenon at macro-level". *Economics and Sociology* 2(1): 147–160.
- Nowak Stefan.** 2009. *O Polsce i Polakach*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Nowell Clifford, Sarah Tinkler.** 1994. "The influence of gender on the provision of a public good". *Journal of Economic Behavior & Organization* 25: 25–36.
- Ockenfels Axel, Joachim Weimann.** 1999. "Types and patterns: an experimental East-West-German comparison of cooperation and solidarity". *Journal of Public Economics* 71(2): 275–287.
- Ostrom Elinor.** 2000. Social capital: a fad or a fundamental concept. W: *Social capital: A multi-faceted perspective*, P. Dasgupta, I. Serageldin (red.), 172–214. Washington: The World Bank.
- Putnam Robert D.** 1995. *Demokracja w działaniu: Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Rosenthal Robert W.** 1973. "A class of games possessing pure-strategy Nash equilibria". *International Journal of Game Theory* 2(1): 65–67.

- Sanfeley Alan G., James Rilling, Jessica Aronson, Leigh Nystrom, Jonathan Cohen.** 2003. "The neural basis of economic decision-making in the Ultimatum Game". *Science (New York, N.Y.)*, 300(5626): 1755–1758.
- Sztompka Piotr.** 2002. *Socjologia. Analiza społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Theiss Maria.** 2007. *Krewni – znajomi – obywatele. Kapitał społeczny a lokalna polityka społeczna*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Theiss Maria.** 2005. Operacjonalizacja kapitału społecznego w badaniach empirycznych. W: *Kapitał społeczny we wspólnotach*, H. Januszek (red.), 59–69. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Volland Benjamin.** 2010. *Trust, confidence and economic growth: An evaluation of the beugelsdijk hypothesis*. Jena: Friedrich Schiller University and Max Planck Institute of Economics.
- Wallace Claire, Florian Pichler.** 2007. "Bridging and Bonding Social Capital: Which is More Prevalent in Europe". *European Journal of Social Security* 9: 29–53.
- Willinger Marc, Claudia Keser, Christopher Lohmann, Jean-Claude Usunier.** 2003. "A comparison of trust and reciprocity between France and Germany: Experimental investigation based on the investment game". *Journal of Economic Psychology* 24(4): 447–466.
- Wilson Rick K., Jane Sell.** 1997. "'Liar, Liar...' Cheap Talk and Reputation in Repeated Public Goods Settings". *Journal of Conflict Resolution* 41(5): 695–717.
- Zelmer Jennifer.** 2003. "Linear public goods experiments: A meta-analysis". *Experimental Economics* 6(3): 299–310.
- Ziółkowski Marek.** 2014. „Annus Mirabilis 1989 i jego dziedzictwo: spełnione obietnice, stracone złudzenia i niespodziewane rezultaty”. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 76(2): 25–43.

Urszula Markowska-Przybyła
David M. Ramsey

SOCIAL CAPITAL OF POLISH STUDENTS – A COMPARISON WITH OTHER COUNTRIES BASED ON EXPERIMENTAL RESEARCH

Abstract

This article presents the results of experimental research carried out in Poland on chosen aspects of social capital. The aspects considered are: trust, trustworthiness, and cooperation. The authors use a novel method of assessing the level of social capital, which is aimed at describing the form of such capital more objectively. The method applied is based on the observed behaviour of individuals, and not on declarations. This enables us to investigate the gap between intention and behaviour. Our research was conducted on a total of 1540 students at universities in 16 Polish cities – each being a regional capital, and was based on commonly used experimental games: the "Trust Game" and the "Public Goods Game". These results are compared to studies from a large number of other countries all over the world. The results from the trust game indicate that there is a low level of trust in Poland, which confirms the results obtained from periodic social surveys. However, the level of cooperation observed in the "Public Goods Game" is surprisingly high.

Keywords: social capital, experimental economics, intention-behaviour gap, trust game, public good game, international comparison