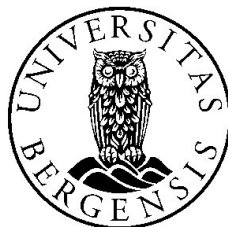


# Sosial kapital: En studie av hva som påvirker tillit i 19 europeiske land.

Anders Tonning Rong



Masteroppgave

Våren 2021

Sosiologisk institutt, Universitetet i Bergen

## **Forord**

Denne teksten markerer fem fine og innholdsrike år som student. Det å skrive en masteroppgave er tidvis en tung prosess – det er blod, svette og tårer. Men kanskje viktigst av alt, er det en innholdsrik prosess med store mestringsgleder hvor du virkelig får kjenne på gleden av å produsere et helt eget arbeid, noe som er «ditt». Jeg må først og fremst rekke en stor takk til min veileder, Thomas Lorentzen; han har virkelig vært behjelpelig. Hver gang jeg har forlatt kontoret hans (og tidvis Zoom-møtene, slik det er nå til dags), har jeg fått ny motivasjon takket være de gode innspillene hans. Ann Nilsen må også takkes for gode råd helt i begynnelsen av oppgaveprosessen. Jeg vil også takke sosiologisk institutt generelt for de flotte årene - og ikke minst masterstudentene på Sofie Lindstrøms hus. En takk går også i retning av mine foreldre og venner som har støttet meg og lest gjennom teksten.

Bergen, mai 2021.

Anders Tonning Rong

## Sammendrag

Denne teksten søker å kaste lys over sosial kapital operasjonalisert som generell og institusjonell tillit. Problemstillingen for oppgaven er følgende: *hva påvirker sosial kapital, og hvordan fortøner sosial kapital seg på tvers av europeiske land?* I tidligere tider har kapitalbegrepet blitt forstått som et rent økonomisk instrument, et materielt fenomen som tar sikte på å øke fortjeneste (slik Smith og Marx forstår det). Utover 50-årene skjedde det imidlertid et «big-bang» innenfor kapitalteorien ledet an av humankapitalteoretikerne Becker og Schultz, noe som førte til at den sosiale kapital ble født i tiårene etter. Den sosiale kapitalformen er, dessverre, preget av å være noe diffus og uklar. Dette er imidlertid ikke overraskende; den sosiale kapitalform er en *relasjonell* eller mellommenneskelig kapitalform, noe som åpner opp for ulike definisjoner, hva som ligger i det «relasjonelle» avhenger av hvem du spør. Tre av de mest kjente definisjonene er skrevet av Bourdieu, Coleman og Putnam. Disse tre definisjonene av sosial kapital har hver sine problemer. Bourdieu sin forklaring om at sosial kapital er «summen av de aktuelle ressursene som knytter seg til deltagelse i et varig nettverk for et individ», er vanskelig å operasjonalisere helt konkret. Coleman sin bytteteoretiske forståelse bærer preg av å gi rasjonalitet i overkant mye fokus. Putnam sin makroorienterte forståelse har uklarheter omkring det er nettverk eller normer eller tillit som utgjør definisjonen.

Jeg argumenterer for at det er mest forsvarlig å operasjonalisere sosial kapital som tillit dersom surveyer utgjør datagrunnlaget; normer er vanskelig å måle i spørreundersøkelser, det samme er nettverk – tillit er derimot spørsmål som ofte er å finne i internasjonale surveyer. Den tidligere tillitlitteraturen skiller mellom generell og institusjonell tillit. Mine funn (i form av faktoranalyse) taler imidlertid for at dette er ett og samme fenomen. Studiens avhengige variabel er dermed en sammenslåing av institusjonelle tillitsvariabler og generell tillit (tillit til folk flest). Metoden som er benyttet, er regresjonsbasert flernivåanalyse (random intercept model). Datamaterialet er European Social Survey runde 9 (ESS) med 19 land hvorav to kontekstuelle variabler stammer fra FN (Human Development Index) og EU-SILC (inntektsulikhet i form av Gini-koeffisient). Funnene i analysen, på individnivå, er at religiøsitet, kjønn, foreldres utdanningsnivå, eget utdanningsnivå, positivitet og om du har vært i betalt arbeid har positiv effekt på tillit, mens alder har en kurv-lineær sammenheng hvor den synker før den øker igjen. De kontekstuelle variablene viser at det er de sosialdemokratiske regimene som markerer seg som de landene med mest tillit, mens de post-

kommunistiske landene og Europa ellers har ganske lik beholdning av tillit. Økt inntektsulikhet har negativ effekt på tillit, mens økt utviklingsgrad (høyere HDI-score) fører til økt tillit. Frem til nå har litteraturen omkring tillit argumentert for at det er et stabilt fenomen; fremtidige studier bør imidlertid undersøke hvordan den nåværende usikre koronasituasjonen påvirker tillit; er tillit såpass robust at det vil stå imot en slik krise, eller vil den spille fallitt? Tiden vil gi oss svaret; her er det mye å bryne seg på for de som fatter interesse for sosial kapital og tillit.

Antall ord: 30 044

## Innholdsfortegnelse

1. Innledning.....	7
2. Sosial kapital; hva dreier denne relasjonelle kapitalformen seg om?.....	9
2.1 Den tradisjonelle økonomiske forståelsen av kapitalbegrepet.....	10
2.2 En svipptur innom humankapital; kapitalbegrepet beveger seg i retning av det immaterielle.....	15
2.3 Sosial kapital; Bourdieu, Coleman og Putnam.....	18
2.4 Pierre Bourdieu.....	19
2.5 James Coleman; en bytteteoretisk tilnærming til sosial kapital.....	24
2.6 Robert Putnam: en makroorientert forståelse av sosial kapital.....	28
2.7 Kapittelkonklusjon.....	32
3. Hva er tillit?.....	33
3.1 Partikulær tillit.....	35
3.2 Generell tillit.....	37
3.3 Institusjonell tillit.....	38
3.4 Kapittelkonklusjon.....	42
4. Litteraturoversikt.....	43
4.1 Forskning som er gjort på tillit og forventninger.....	45
5. Data og metode.....	50
5.1 Data.....	51
5.2 Hva er flernivåanalyse?.....	52
5.3 Flernivåanalysens forutsetninger.....	53
5.4 Tilrettelegging av avhengig variabel: Generell og institusjonell tillit.....	57
5.5 Tilrettelegging av uavhengige variabler.....	61
6. Resultat.....	71
6.1 Gjennomgang av forventninger.....	75
6.2 Avsluttende diskusjon: Står beholdningene av tillit, slik vi kjenner den, for fall?..	80
Litteraturliste.....	83

## **Tabeller**

Tabell 1 Deskriptiv statistikk for tillit til folk flest (generell tillit).....	58
Tabell 2 Deskriptiv statistikk for institusjonell tillit.....	59
Tabell 3 Faktoranalyse av generell tillit og institusjonelle tillitsvariabler.....	60
Tabell 4 Tillit sortert etter land.....	61
Tabell 5 Deskriptiv statistikk for hvor glad man er, og hvor tilfreds man er med livet generelt.....	62
Tabell 6 Deskriptiv statistikk for uavhengige variabler.....	70
Tabell 7 Flernivåmodeller med tillit som avhengig variabel.....	73

## **Figurer**

Figur 1 Sosial kapital forstått som generell og institusjonell tillit .....	44
Figur 2 Predikert effekt av utdanning i år på tillit, alle andre variabler satt til sitt gjennomsnitt.....	76
Figur 3 Predikert effekt av religiøsitet på tillit, alle andre variabler satt til sitt gjennomsnitt.....	77
Figur 4 Predikert kurvlineær effekt av alder på tillit, alle andre variabler satt til sitt gjennomsnitt.....	78
Figur 5 Predikert effekt for landklynger på tillit, alle andre variabler satt til sitt gjennomsnitt.....	80

# Sosial kapital: En studie av hva som påvirker tillit i 19 europeiske land

## 1. Innledning

I noen land bygger man høye gjerder for å beskytte eiendommen sin. I andre land er dette helt uhørt. I noen land kan man la være å låse døren, mens i andre land er dette utenkelig. I noen land er korrupsjon såpass utbredt at hverken politi, politisk system eller domstolene er til å regne med. I andre land fungerer disse institusjonene langt bedre. I lang tid har slike spørsmål pirret min sosiologiske fantasi; hvorfor er de ovennevnte forhold forskjellig fra land til land, og hva kommer det av? Jeg vil hevde at noe av svaret ligger i beholdninger av sosial kapital. Denne oppgaven tar sikte på å redegjøre for hvordan sosial kapital fortoner seg forskjellig i ulike samfunn. Den tidligere forskningen omkring sosial kapital har satt søkelys på hvorfor høy grad av sosial kapital kan være fordelaktig for et samfunn (Banfield, 1958; Coleman, 1988; Putnam, 2000; Svendsen og Svendsen, 2006). Coleman peker for eksempel på at relasjoner hvor medlemmene har tillit til hverandre kan få til mye mer sammenlignet med grupper som har lav grad av tillit (Coleman, 1988, s. 101). Dyer og Chu peker også på viktigheten av tillit, men i et økonomisk perspektiv; transaksjonskostnader og ressursbruk er lavere hos de som har tillit enn hos de som har liten tillit (2003, s. 58). At sosial kapital kan være nyttig, er et viktig poeng; nettopp derfor er det av interesse å studere hvorledes sosial kapital dannes. I de senere år, har forskningen omkring sosial kapital dreid seg i retning av å forklare hva sosial kapital kommer av. Uenighetene i litteraturen er mange; hvordan definerer man sosial kapital? Hvilken rolle spiller tillit i forhold til sosial kapital? Er tillit et resultat av sosial kapital, eller er tillit sosial kapital som sådan, eller er tillit en forutsetning for sosial kapital; kort sagt, er dette det samme, eller er det to forskjellige størrelser som bør behandles adskilt fra hverandre? Jeg vil hevde at tillit best bør forstås som en form for sosial kapital. Det er slik sosial kapital forstås i denne teksten; som en paraplybetegnelse for tillit.

Tillit er et begrep som omgir oss overalt og blir hyppig brukt i media. Det er vanskelig å åpne en avis uten å komme over skriverier som omhandler hvorvidt vi kan stole på personer eller institusjoner. Det ble for eksempel ofte brukt høsten 2020 da Tangen ble ansatt som oljefondssjef; flere aviser forsøkte å drøfte hvorvidt Norges bank eller Tangen selv hadde opptrådd i tråd med tillitsverdige forventninger (Hegnar, 2020; Myhre, 2020; Sjøli, 2020). Et

annet dagsaktuelt eksempel hvor tillit blir snakket om over en lav sko, er koronakrisen; et kjapt google-søk med «koronakrise» og «tillit» som søkeord gir per 21.10.20, 9 350 treff dersom man filtrerer søket til å utelukkende omfatte nyhetsartikler. På tross av at tillit altså er et begrep som brukes i både media og i dagligtale særdeles ofte, så har begrepet blitt satt litt i bakgrunnen innenfor sosiologien. For å sitere den litt pessimistiske tillitssosiologen, Barbara Misztal; «Trust will never be a central topic of mainstream sociology» (1996, s. 3). Det er altså på tide å plassere tillit på analysebenken og knytte tillitsbegrepet sammen med begrepet om sosial kapital. Problemstilling for denne teksten er følgende; «*hva påvirker sosial kapital, og hvordan fortøner sosial kapital seg på tvers av europeiske land?*». Metoden som blir benyttet er regresjonsbasert flernivåanalyse med to nivå; individnivå i form av respondenter og landnivå.

Denne oppgaven starter med å ta for seg hva kapital er (kapittel 2); hva kjennetegner kapital og på hvilken måte skiller sosial kapital seg fra andre kapitalformer. Her gjennomgås kjente forståelser av kapitalbegrepet og det anlegges et historisk blikk på hvordan det har utviklet seg fra å dreie seg om akkumulering av fysiske goder som tar sikte på å generere fortjeneste (slik Adam Smith og Karl Marx forstår det), til å dreie seg om menneskelige egenskaper (humankapital), for så å også dreie seg om en usynlig mellommenneskelig kapitalform (den sosiale kapital). Her argumenterer jeg for at sosial kapital er vel så viktig som de fysiske kapitalformene. Jeg poengterer så at sosial kapital bør forstås som tillit dersom surveyundersøkelser utgjør datagrunnlaget. I kapittel 3 tar jeg for meg hva tillittens kjennetrekke er. Diskusjonen gjør rede for tre former for tillit; den partikulære tillit, den generelle tillit, og den institusjonelle tillit. Kapittel 3 munner ut i at det er to former som jeg hevder er særlig aktuelle; den generelle og den institusjonelle formen for tillit. I kapittel 4 gjennomgår jeg relevant forskning på området og formulerer forventninger om sammenhenger. I kapittel 5 vender jeg blikket mot metode og data som er anvendt. I kapittel 6 fremlegger jeg resultatene fra analysen og diskuterer hvordan fremtidige studier kan analysere sosial kapital forstått som tillit; jeg tar for meg at krisen vi nå står i, koronakrisen, vil kunne føre til nye fruktbare analyser, når data på dette først ligger på bordet; her er det mye å bryne seg på for de som fatter interesse for den sosiale kapitalform.



## **2. Sosial kapital; hva dreier denne relasjonelle kapitalformen seg om?**

At forskjellige former for kapital eksisterer, er neppe noen nyhet; de kommer i mange ulike varianter (fra for eksempel mer moderne varianter, som humankapital, gatekapital og sosial kapital, til mer tradisjonelle økonomiske definisjoner som i første rekke dreier seg om fysiske gjenstander som kan frembringe fortjeneste). At kapitalbegrepet blir såpass ofte brukt innen samfunnsvitenskapen, bør ikke komme som en overraskelse for noen; i den vestlige verden lever vi under *kapitalismen*, dermed er det ikke noe rart at samfunnsvitere – som søker å analysere samfunnet – lanserer kapitalbegreper til stadighet. Kapitalbegrepet har hele tiden hatt en sentral rolle siden samfunnsvitenskapens spede barndom, og gjennom samfunnsvitenskapens historie, har kapitalbegrepet utviklet seg. Klassikere som Adam Smith og Karl Marx lanserte eksempelvis sine forståelser av kapitalbegrepet allerede på 1700 og 1800-tallet. Med tiden har imidlertid kapitalbegrepet også blitt forstått som mer enn bare slik tradisjonell økonomisk innsikt tilsier; utover 1900-tallet, kom det stadig nyere forståelser av begrepet, og helt frem til den dag i dag møter vi på nye kapitalformer støtt og stadig. Kapitalbegreper har vært, og er fremdeles, veldig viktig innenfor samfunnsvitenskapen. Men hva betyr i det hele tatt «kapital» og hvordan har begrepet utviklet seg fra å bli forstått som en fysisk gjenstand vi kan akkumulere, til å bli et begrep som også handler om individuelle egenskaper og, ikke minst, relasjonelle egenskaper?

Dette kapitlet vil forsøke å redegjøre for hvordan kapitalbegrepet har utviklet seg. Jeg starter med å ta for meg den tradisjonelle forståelsen av kapitalbegrepet, som først og fremst ble utviklet av økonomer. Jeg begynner med Adam Smith sin forståelse før jeg så tar for meg Karl Marx sin definisjon. Dernest beveger jeg meg mot en forståelse av kapitalbegrepet som legger til grunn at også menneskelige egenskaper kan være en kapital. Slike forståelser ble først og fremst populær på siste halvdel av 1900-tallet. Her tar jeg for meg Gary Becker og Theodore Schultz sine humankapitalbegreper. Idet man begynte å gå god for at kapital ikke bare er fysiske gjenstander (penger, maskiner, bygninger etc.), så begynte også begrepet om *sosial kapital* å vokse frem; en relasjonell kapitalform. Jeg gjør rede for ulike forståelse av begrepet om sosial kapital, og legger vekt på tre av de mest kjente teoretikerne som har bidratt med å utvikle begrepet; Pierre Bourdieu, James Coleman og Robert Putnam. Jeg argumenterer for at begrepet om sosial kapital er vel så viktig som andre kapitalformer, men at Putnams, Bourdieu og Colemans definisjoner av sosial kapital kan være problematisk å undersøke empirisk fordi definisjonene deres blir for altomfattende og følgelig lite spesifikke; de er alle

innom dette med tillit, men de forstår det som mer enn bare tillit ene og alene og dermed kan det bli vanskelig å definere hva sosial kapital egentlig dreier seg om. Jeg vil hevde at sosial kapital bør forstås som *generell* og *institusjonell tillit*. Jeg forstår altså tillit som en form for sosial kapital (se Svendsen og Svendsen, 2006; Sztompka, 1999; Wollebæk og Selle, 2007). En slik forståelse av sosial-kapitalbegrepet vil være mer håndgripelig og presis med tanke på å undersøke dette fenomenet empirisk via surveyundersøkelser.

## **2.1 Den tradisjonelle økonomiske forståelsen av kapitalbegrepet**

Den industrielle revolusjon på slutten av 1700- og utover 1800-tallet, førte til at samfunnsvitere begynte å rette søkelyset mot kapitalbegrepet; kapitalismen var i fremmarsj og man begynte å fatte interesse for de store samfunnsmessige skiftene. Derfor er det naturlig å starte med å se på hvordan to av de første samfunnsvitere forstod kapitalbegrepet.<sup>1</sup> Denne delen tar først for seg Adam Smith sin forståelse, og dernest Marx sin forståelse. Følgelig sammenlignes dem. På tross av at begge definisjonene er å regne som pionerbidrag, så fremstår begge definisjonene som mangelfulle; både relasjonelle og menneskelige egenskaper blir ikke tilstrekkelig tatt høyde for hos verken Smith eller Marx.

Adam Smith blir ofte kalt for den økonomiske disiplin sin far (Joas og Knöbl, 2009, s. 94). En slik tittel viser at han ubestridelig har hatt en enorm innflytelse på fagområdet. Først og fremst skyldes dette at han var svært tidlig ute med å gi ut et omfattende verk som tok for seg viktige økonomiske prinsipper; *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Boken ble på alle måter gitt ut på riktig sted til riktig tid. Ikke bare var Stor-Britannia den industrielle revolusjons krybbe, den kom også ut helt i startfasen av revolusjonen, i 1776. Smith vier oppmerksomhet mot nettopp kapitalbegrepet i dette verket.

Hva er så Adam Smith sin forståelse av kapitalisme? Først og fremst regnes Smith for å være en foregangsmann for det uregulerte marked og den frie aktør (liberalisme). Han så for seg at en laissez-faire orientert økonomisk samfunnsorden med minimal statlig inngripen, ikke bare vil være det beste for individet, men også det beste for felleskapet; den økonomiske sfære

---

<sup>1</sup> Det kan selvsagt diskuteres hvem som er «de første samfunnsvitere».

forstås som et selvregulerende system som vil komme alle til gode (Brown, 1996, s. 109).<sup>2</sup> Tar man i betraktning at merkantilismen var den populære samfunnsorganiseringen på 1600 og 1700-tallet - hvor staten deler ut handelsmonopoler til selskaper - så var Smith sine ideer aldeles nyskapende. I Smiths lære, er det *kapital* som sørger for økonomisk vekst og velstand. For å få nyss i Smiths kapitalbegrep, må vi først forstå hvordan han forklarer begrepet *Rikdom*. Rikdom forstås i Smithiansk forstand som oppspart arbeid; det er synlige og håndgripelige artefakter som er fysiske, for eksempel maskiner, møbler, klær og penger (Smith, 2001, s. 367). Rikdomsbegrepet blir ytterligere adskilt i tre deler; her skjelner Smith mellom det som er øyeblikkelig konsumpsjon, fiksert kapital, og sirkulerende kapital. Øyeblikkelig konsumpsjon er kjennetegnet ved at de er varer, som gir velstand, men som oftest ikke gir fortjeneste typiske eksempler på dette, er beholdninger av mat, bekledning og møbler.<sup>3</sup> Disse er kjøpt av en konsumer og blir konsumert over tid (Smith, 2001, s. 367). Fiksert kapital er derimot eiendeler som kan bidra med inntjening uten at eiendelen bytter eier (Smith, 2001, s. 367). Denne kapitalformen har hovedsakelig fire kjennetegn. For det første alle de maskiner og instrumenter som bidrar i produksjonsprosessen (Smith, 2001, s. 367). Et eksempel på dette, kan være «spinning Jenny», som kan hevdes å være symbolet på den industrielle revolusjon; denne spinnemaskinen var utrolig viktig for masseproduksjon av tekstiler. For det andre alle bygninger som hvor produksjonen foregår, for eksempel fabrikker og kontorer (Smith, 2001, s. 368). For det tredje, geografiske områder som bidrar i produksjonsprosessen (Smith, 2001, s. 368); man må tilrettelegge områdene slik at områdene som sådan kan bidra med økt produksjon. For eksempel bør fabrikker og kontorer strategisk plasseres utfra hva fabrikkens skal produsere, slik at de kan øke produksjonskapasitet; skal man for eksempel produsere skip, så er det av hensikt å plassere produksjonsfasilitetene på et geografisk område som er i nærheten av havet og i nærheten av jernbane eller veier, slik at forflytting av både arbeidskraft og råvarer kan foregå hurtig. For det fjerde, de tilegnede egenskapene hos de som produserer (Smith, 2001, s. 368). De kunnskaper en person erverver under utdanning eller gjennom læretid; den kunnskapen blir fiksert i han eller henne som person og kan bidra med økt produksjon. Et eksempel er en skikkelig dyktig baker. Han eller hun vil, i kraft av sin kunnskap, kunne øke produksjonen av bakevarer og følgelig skape fortjeneste. Til sist peker Smith på den sirkulære kapitalform. Denne kapitalformen er først og fremst kjennetegnet ved at fortjeneste skapes idet den bytter eier. For eksempel materialer,

---

<sup>2</sup> Smith kaller dette for «den usynlige hånd»

<sup>3</sup> Han peker imidlertid på at det i noen tilfeller vil være mulig for denne formen for rikdom å generere fortjeneste og dermed bli betraktet som en kapital

provisjon, ferdigproduserte gjenstander som er i forhandleres eie, og penger som er nødvendig for å distribuere disse varene til de som skal bruke eller konsumere dem (Smith, 2001, s. 369). Den sirkulære kapitalform og den fikserte kapitalform er altså tett sammenvevd med hverandre, for å bruke Smiths egne ord; «Every fixed capital is both originally derived from, and requires to be continually supported by a circulating capital» (2001, s. 370).

I likhet med Adam Smith, forstår også Marx kapital på denne måten; som akkumulert arbeid i fiksert eller sirkulerende form, som tar sikte på å gi profitt. Imidlertid har Marx et litt annet utgangspunkt; mens Smith legger sin lit til det frie og uregulerte marked, så peker Marx på sin side på de sosiale betingelsene som muliggjør akkumulering av kapital; nemlig den systematiske utbytting av arbeidere (Appelrouth og Edles, 2016, s. 28). Marx har dermed, til forskjell fra Smith, et konfliktorientert utgangspunkt og søker å analysere forholdet mellom proletariat og borgerskap utfra hvem som har eierskap til produksjonsmidlene i samfunnet. Marx peker nemlig på at det er de materialistiske forholdene som er forutsetningen for historien; den menneskelige tilværelse krever mat, klær, drikke og hushold. Dette er ifølge Marx en fundamental forutsetning for å forstå verden vi lever i, og ethvert forsøk på å forklare historien må ha sitt utgangspunkt i nettopp disse forholdene (Andersen og Kaspersen, 2013, s. 44). Her ser vi klare spor av Marx sin *historiske sosiologi*; det kapitalistiske samfunn må forstås utfra hvem som har kontroll over produksjonsmidlene, og dette er noe som har endret seg gjennom historiens gang. I det moderne kapitalistiske samfunnet, som avløste føydal-samfunnet, er det borgerskapet som rår over produksjonsmidlene (kapital) og fremmedgjør proletariatet som ikke får høste godene av *merverdien* som de selv er med på å produsere (Marx, 1867, s. 441). Det moderne industrisamfunn er med andre ord preget av arbeidstakere som må selge sin arbeidskraft for å få tjene til livets opphold; de er underordnet kapitalistene som råder over merverdien. Drivkreftene som rår under en den moderne kapitalisme, er jaget etter profitt eller investering av kapital; det er altså ikke snakk om å lage produkter for nødvendighetens skyld, det er snarere om å gjøre å produsere i stort kvantum og dermed skape mer kapital. Roten i Marx sin kapitalforståelse, kraner seg dermed rundt at det er penger som danner utgangspunktet for kapital. Dette skriver Marx om i *The General Formula of Capital*, hvor han fremlegger følgende;

«As a matter of history, capital, as opposed to landed property, invariably takes the form at first of money; it appears as moneyed wealth, as the capital of the merchant and of the usurer. But we have no need to refer to the origin of capital in order to discover that the first form of appearance of capital is money. We can see it daily under our very eyes. All new capital, to commence with, comes on the stage, that is, on the market, whether of commodities, labour, or money, even in our days, in the shape of money that by definite process has to be transformed into capital.» (Marx sitert i Appelrouth og Edles, 2016, s. 79).

Sitatet illustrerer hvor viktig penger er i forståelsen av kapital i Marx sin lære; enhver kapital, om det så være seg eiendeler, arbeidskraft eller penger, blir til med utgangspunkt i penger. Marx forklarer mer utdypende hvordan denne prosessen foregår med utgangspunkt i en byttesyklus (Marx sitert i Appelrouth og Edles, 2016, s. 79). Denne syklusen gjelder for borgerskap så vel som proletariat, men den følger en klassespesifikk logikk (den blir kalt for MCM for borgerskapet og CMC for proletariatet). Den rådende klassen, borgerskapet, trer per definisjon inn i denne syklusen med *kapital* fra før av. De har maskiner, materialer, og kanskje viktigst av alt, penger (money). Disse utgjør den første M. Siden kapitalisten søker å ekspandere bedriften, med sikte på å øke profitt, så konverterer han eller hun penger til nye varer eller tjenester (commodities) (mer maskineri, mer materiale, eller mer arbeidskraft). Dette er C. Så, i siste omgang, bruker kapitalisten den nyinnkjøpte varen eller tjenesten til å lage nye varer eller tjenester som igjen selges for penger (money). Dette er M og byttesyklusen, MCM, er med det gjennomført. For proletariatet følger byttesyklusen en litt annen prosess, nemlig en reversert variant av MCM: CMC. Et typisk eksempel her, vil være lønnsarbeideren. Han eller hun entrer arbeidsmarkedet med sin arbeidskraft hvilket han eller hun selger som en tjeneste (commodity); dette er C. arbeiderens tjeneste blir så i neste steg byttet mot penger (money), gjerne i form av lønn; dette er M. Arbeideren bruker så sine inntjente penger på varer og tjenester (commodities) som er nødvendige for livets opphold; for eksempel matvarer og bekledning. Dette er C. Således er byttesyklusen, CMC, ferdig. Her ser vi at, til forskjell fra MCM, så er det vesentlig vanskeligere for en person som følger CMC å skape fortjeneste. Det vil selvsagt være mulig for en som følger CMC å skape fortjeneste, men da må arbeideren først og fremst kutte ned på forbruket sitt (altså kjøpe mindre mat, redusere bekledningsinnkjøp osv.). Mens MCM er en prosess som først og fremst handler om hvordan kapital skapes, så er CMC en prosess som først og fremst skildrer forbruk. Selv om disse prosessene er fundamentalt forskjellige, så går de to prosessene hånd i hånd; for at

MCM skal fungere, så fordrer det at CMC faktisk finner sted. Disse syklusene utgjør en symbiose som verner om det klassesdelte samfunn.

Både Smith og Marx var tidlig ute med å redegjøre for kapitalbegrepet; de var på mange måter kapitalpionerer. Generelt finner vi en del likheter mellom dem når det gjelder kapitalforståelse. For det første vektlegger begge viktigheten av penger. De poengterer begge at dette er utgangspunktet for kapital. Dette poenget vil man kunne argumentere for at gjelder den dag i dag; de fleste vil assosiere penger med kapitalbegrepet; bare ta et besøk innom hvilken som helst bank, og det vil ikke ta lang tid før ordene kapital og penger brukes om hverandre av de bankansatte. Det er fremdeles slik, i økonomisk forstand, kapitalbegrepet som oftest blir forstått; kapital blir som regel målt i henhold til hvilken pengeverdi den har. For eksempel pengeverdien av fabrikkbygninger, kontorer, maskineri, arbeidskraft og varer/tjenester. Penger er ofte kapitalens målestokk. Slik sett kan det hevdes at Smith og Marx sin kapitalforståelse har tålt tidenes tann særdeles godt. For det andre anerkjenner de begge arbeidskraft som viktig del av kapitalgenerering. For Marx er det jo arbeiderne som skaper merverdien som de ikke selv får nytte godt av, mens Smith pekte på at en person, i kraft av det å være en dyktig arbeider, kan skape mer kapital; med andre ord er arbeiderne anerkjent som viktige. I delkapittel 2.2 skal vi se at det er denne ideen humankapitalteoretikerne bygger videre på. For det tredje peker begge på at bygninger og maskiner er viktige for å produsere mer kapital. Det er imidlertid på dette punktet en forskjell dukker opp; Marx skiller kapitalbegrepet vekk fra landeiendommer (se øverste setning fra Marx sitatet på side 13), mens Smith peker på at landområder er veldig viktige med tanke på kapitalskapelse. En annen forskjell, og vel så viktig, er deres utgangspunkt. Marx har et konfliktorientert ståsted hvor borgerskapet er overordnet proletariatet, mens Smith først og fremst peker på hvor ideelt det frie og uregulerte marked er for både individ og samfunn.

Begge disse teoretiske bidragene er særs viktige for å forstå kapitalbegrepets dannelse innenfor samfunnsvitenskapen. Imidlertid bærer de begge noen mangler; for eksempel tar de ikke høyde for at kapital kan være noe som er innebygget i menneske (humankapital). Ja, både Marx og Smith anerkjenner som nevnt arbeideren, men de forklarer ikke mer inngående hvordan individers kunnskap og ferdigheter kan spille inn. Smith berører så vidt dette når han snakker om at en arbeider i kraft av sine ferdigheter kan skape mer kapital, men det forklares

ikke nøyaktig hvordan dette skjer mer inngående. De tar heller ikke hensyn til at kapital kan dreie seg om det relasjonelle (sosial kapital). I lys av disse manglende er det derfor på tide å bevege seg videre til et begrep som på sett og vis bygger videre på kapitalbegrepet, men som først og fremst forstår kapitalbegrepet som noe immaterielt; nemlig humankapital.

## **2.2 En svipptur innom humankapital; kapitalbegrepet beveger seg i retning av det immaterielle**

Begrepet om humankapital slo ut i full blomst, særlig fra andre halvdel av 1900-tallet, og ble i første rekke popularisert av økonomene, Theodore Schultz og Gary Becker i 1960-årene.

Dette kapitalbegrepet er et eksempel på en utvidelse av den tradisjonelle materielle kapitalforståelsen ala Smith og Marx. Dette førte i neste omgang til at kapitalformene eksploderte i omfang, særlig fra 1970-årene og helt frem til den dag i dag til å favne alt fra sosial, kulturell, symbolsk, digital, emosjonell, gatekapital til psykologisk kapital, for å nevne et knippe av formene som utgjør dagens kapitallandskap. Denne voldsomme ekspansjonen av kapitalvarianter blir gjerne kalt for «big-bang» (Svendsen og Svendsen, 2006, s. 26).

Humankapital kan således argumenteres for å være en viktig katalysator for hvordan kapital forstås i dag; vi kan til dels takke humankapitalbegrepet for at kapitalfloraen er så artsrik. Likevel peker jeg på at Schultz og Beckers definisjon kommer til kort; begrepet tar kanskje hensyn til menneskelige egenskaper, men det tar ikke nok hensyn til mellommenneskelige forhold, som er vel så viktig.

I 1961 så Schultz sin humankapitalforståelse dagens lys. På 60-tallet var det ikke anerkjent å betrakte mennesker som en kapitalform blant samfunnsvitene; «...the main stream of thought has held that it is neither ap-proprate nor practical to apply the concept of capital to human beings.» (Schultz, 1961, s. 3). Begrunnelsen for dette hadde, naturlig nok, sammenheng med hvordan man så på mennesker som artsvesen. Mennesker er å betrakte som noe mer enn en pengeverdi; å knytte mennesket opp mot kapital, mente man, ga assosiasjoner til en tid som er forsvunnet; for eksempel slavehandelen (Schultz, 1961, s. 3). Imidlertid er det ikke slik humankapital forstås hos Schultz; det blir snarere definert som enhver ferdighet, viten eller liknende attributter som påvirker mennesker til å gjennomføre produktivt arbeid (Schultz, 1961, s. 8). Utfra hans definisjonen oppstår det et viktig skille mellom humankapital og tradisjonelle fysiske kapitalformer; det er vanskelig å direkte bytte ervervet kunnskap på

markedet. Man kan selvsagt arbeide ved hjelp av opparbeidet humankapital og således bytte til seg penger, men den følger en annen logikk enn det maskineri og bygninger gjør; det er mye lettere å taksere maskinerier, produkter og bygningers verdi i penger og dermed omsette dem til penger sammenlignet med arbeideres ervervede viten og ferdigheter. For å beskrive denne problematikken nærmere, hevder Schultz at det er nødvendig å skille mellom tre former for utgifter som gjør seg gjeldende for enhver kapitalform. Utgifter med henblikk på konsumpsjon (*expenditures for consumption*), utgifter for investering og, til sist, en blanding av disse to (1961, s. 8). Den førstnevnte er utelukkende for nytelse; en ferie vil kunne være et eksempel på dette. Den annennevnte er utelukkende en pris som betales med sikte på å skape fortjeneste; for eksempel et helt nytt samleband som vil kunne fordoble produktiviteten. Den sistnevnte er den Schultz peker på er viktigst og vanligst for den humane kapitalen (1961, s. 8). For å eksemplifisere Schultz sitt sistnevnte poeng, kan vi se på utdanning i Norge. Det er liten tvil om at utdanning er en enorm utgift. På den ene siden er det en utgift for staten; en gjennomsnittlig elev i den videregående skole, kostet i 2016 cirka 166 000 kroner (SSB, 2016). Den norske stat bruker altså store summer på å utdanne befolkningen sin. Men; dette er ikke noe som bør tolkes som penger ut av vinduet, tvert imot, det er en investering i befolkningens humankapital. En utdannet befolkning er av interesse for staten, fordi det skaper vekst, ikke bare økonomisk, men også sosialt og kulturelt, for å sitere den globale fagforeningen, Education International:

«Utdanning av høy kvalitet gir næring til menneskers talent og kreativitet, og bidrar dermed til personlig og yrkesmessig utvikling for den enkelte, og til sosial, kulturell, økonomisk, politisk og miljømessig utvikling av samfunnet som helhet.» (2011, s. 4)

Utdanning dreier seg om læring; gjennom læringsprosessen opparbeider eleven kunnskap som han eller hun på et individuelt plan drar nytte av, men som også felleskapet drar nytte av. På den annen side er det en utgift også for individet; individet må investere tid og ressurser på å gjennomføre utdanningen som finansieres av staten; men den er delvis tuftet på lyst. Individet kan til en viss grad velge hvilke utdanninger de ønsker å ta. Et eksempel, er jo den videregående skole. En elev som søker seg inn på videregående skoler, står overfor valg når han eller hun skal velge skole; yrkesfaglig linje eller studiespesialisering er et eksempel på et valg en elev må ta; dette valget er ofte fundert (i hvert fall delvis) på individets lyst. Dermed



er altså, utdanningsvalg en kostnad som både koster for stat og for individ, men også et valg for den enkelte som er basert på lyst, hvor individet «konsumerer» læring og i neste rekke bruker den kunnskapen både for sin egen glede, og til glede for alle. Her ser vi hvordan Schultz bærer preg av Adam Smiths kapitalforståelse fra forrige kapittel hvor jeg eksemplifiserte med en baker. Smith nevnte jo så vidt at godt opplært personell kan føre til økt produksjon; Bakere blir ofte bedre av å ha interesse for bakst, har en interesse for bakst, er det ofte lettere å bli bedre, og er du en bedre baker, så kan det være til fordel for bedriften i form av mer effektiv produksjon og forhøyet kvalitet på produktene.

Beckers humankapitalteori bør ikke forstås som en motsetning til Schultz, men snarere som en videreføring av hans ideer; for eksempel ser vi likheten mellom Schultz og Becker når han påpeker hva det er som skiller humankapital fra fysisk kapital;

«these produce human, not physical or financial, capital because you cannot separate a person from his or her knowledge, skills, health, or values the way it is possible to move financial and physical assets while the owner stays put» (Becker, 1993, s. 12)

Liksom Schultz forstår også Becker humankapitalbegrepet som ervervet kunnskap hos individet. I tillegg vektlegger han, slik som Schultz, særlig utdanningsinstitusjonene som viktige bidragsyter for formering av den humane kapital, og peker på det det i hovedsak er utdanningsinstitusjoner og opplæring som er viktigst;

«high school and college education in the United States greatly raise a person's income, even after netting out direct and indirect costs of schooling, and after adjusting for the better family backgrounds and greater abilities of more educated people.» (Becker, 1993, s. 13).

Han skiller seg imidlertid til dels fra Schultz, ved at han inkorporerer betydningen av familieinstitusjonen i sin forståelse; Becker peker særlig på at familien bidrar til barns ferdigheter, viten og ikke minst vaner. Empirisk fremlegger han resultater fra undersøkelser som viser at familier med inntekt over gjennomsnittet har en tendens til å få barn med over

gjennomsnittlig inntekt (Becker, 1993, s. 16). Videre peker han på betydningen av antall barn per familie; foreldre som får færre barn investerer mer i hvert enkelte barn og ender følgelig opp med barn som har høyere grad av humankapital (Becker, 1993, s. 16).

Det er altså ikke noe markant skille mellom Schultz og Beckers humankapitalforståelse, de minner om hverandre. Det de til felles har bidratt med, er å rette kapitalfokuset vekk fra fysiske kapitalformer og mot en mer abstrakt kapitalform, hvor betydningen *menneskets* viten og ferdigheter blir satt i høysetet, og hvor betydningen av utdanning både i utdanningssystemet og i hjemmet kan skape denne menneskelige formen for kapital. Slik jeg nevnte i innledningen av dette delkapittelet, bør man ikke undervurdere betydningen humankapitalteori har hatt for den videre utviklingen av kapitalbegrepet; idet Schultz og Becker turte å trå ut i nye kapitalfarvann, la de grunnlaget for at også andre våget å lansere enda nyere forståelser. Svendsen og Svendsen kaller denne nye fasen som ble innledet av humankapitalteoretikerne for et kapitalteoretisk «big-bang» (2006, s. 33). En av de kapitalvariantene som fremtonet seg i kjølvannet av «big bang», er sosial kapital. Det er denne kapitalvarianten jeg nå skal rette søkelyset mot.

### **2.3 Sosial kapital; Bourdieu, Coleman og Putnam**

Mens den fysiske kapitalen først og fremst tar for seg gjenstander og den humane kapital, individuelle egenskaper eller ferdigheter, tar den sosiale kapitalen for seg egenskaper som rekker utover det individuelle; nemlig det *relasjonelle*. Denne egenskapen har de fleste teorier om sosial kapital til felles, de snakker alle om det relasjonelle, men konsekvensen av denne noe generelle egenskapen, har ført til at begrepet sosial kapital blir fortolket noe forskjellig fra teoretiker til teoretiker; det relasjonelle er enda mer abstrakt enn den noe abstrakte humankapital og utvilsomt mer abstrakt enn den tradisjonelle instrumentelle fysiske kapitalformen vi finner hos Marx og Smith. Dette delkapittelet vil forsøke å redegjøre for hva sosial kapital er. Sosial kapital har blitt teoretisert av mange, jeg velger å fokusere på tre av de mest kjente teoretikerne på feltet. Først den store franske sosiolog, Pierre Bourdieu. Dernext, den amerikanske sosiolog, James Coleman. Til sist, den amerikanske statsviter, Robert Putnam. Valget av disse tre er tuftet på to begrunnelser. For det første, fordi deres definisjoner er blant de mest kjente forståelsene av sosial kapital. For det andre, fordi de representerer ulike samfunnsmessige nivåer; Bourdieu sin definisjon av sosial kapital kan hevdes å være på

mikronivå, Coleman sin definisjon kan hevdes å være på mesonivå, mens Putnam kan argumenteres for å befinne seg på makronivå. Jeg argumenterer for at disse teoriene er vanskelig å teste ettersom at de forsøker å ta innover seg for mye på en gang; de blir for vide til å kunne operasjonaliseres på en forsvarlig måte. Dermed munner diskusjonen ut i at jeg argumenterer for at *tillit* er den mest forsvarlige måten å operasjonalisere den sosiale kapitalform på, dersom undersøkelser er basert på surveyedata.

## **2.4 Pierre Bourdieu**

Vi kan begynne med å se på Pierre Bourdieu sin forståelse. For Bourdieu er sosialkapital bare en bestanddel av en mer omfattende teori med flerfoldige kapitalformer som i første rekke søker å forklare hvorledes sosial ulikhet blir reproduisert. Giddens og Sutton peker på at Bourdieus teori sannsynligvis er den mest systematiske og generelle teorien om sosial reproduksjon innenfor samfunnsvitenskapen (2013, s. 881). Bourdieus teoretiske og faglige bredde har ført til at han er en av de mest populære samfunnsvitere i nyere tid, og på sett og vis er han et typisk barn av «Big-bang» som ble nevnt i forrige kapittel, i den forstand at han sjonglerer med et bredt spekter av kapitalvarianter.

Siden Bourdieus sosialkapitalforståelse er innlemmet som en del av en teoretisk helhet, er det av hensikt å gjennomgå, i grove trekk, hva teoriens hans dreier seg om.<sup>4</sup> En av hans viktigste teoretiske inspirasjoner, er ikke overraskende, Marx; han innlemmer særlig det konfliktteoretiske utgangspunktet som også Marx har; på den måten kan Bourdieus analyser ses på som en analyse av makt krystallisert gjennom forskjellige kapitalformer; sosial kapital, kulturell kapital, økonomisk kapital og til sist symbolsk kapital. Alle disse kapitalformene former individets, som oftest klasespesifikke, habitus. Habitus kan noe forenklet forstås som et individs legemliggjorte disposisjoner; denne manifesterer seg som en strukturerende struktur som fører til at individer overfører eller eksternaliserer sosiale disposisjoner (Giddens og Sutton, 2013, s. 881). Kort fortalt dreier dette seg altså om personers vaner, preferanser, holdninger og identitet. Videre er det sosiale feltet viktig i Bourdieus lære; kapitalformenes viktighet varierer utfra hvilket sosialt felt det er snakk om. For eksempel er kulturell kapital

---

<sup>4</sup> Enkelte vil føle at denne gjennomgangen av Bourdieu er noe ufullstendig; min gjennomgang her søker først og fremst å kontekstualisere hvordan sosial kapital hos Bourdieu må forstås i sammenheng med teorien hans som helhet; dermed vier jeg mest plass til sosial kapital og mindre plass til de andre teoretiske bestanddelene.

viktig innenfor det sosiale felt, academia, mens økonomisk kapital gjerne er mest sentralt innen det sosiale feltet, næringslivet. La oss se på hvordan Bourdieu definerer kapital som sådan;

«Capital is accumulated labor (in its materialized form or its «incorporated», embodied form) which, when appropriated on a private, i.e., exclusive, basis by agents or groups of agents, enables them to appropriate social energy in the form of reified or living labor. It is a *vis insita*, a force inscribed in objective or subjective structures, but is also a *lex insita*, the principle underlying the immanent regularities of the social world.» (Bourdieu, 1986, s. 241)

Sitatet illustrerer hvordan Bourdieu beveger seg vekk fra den rasjonelle forståelsen vi hittil har sett hos både Smith og Marxs kapitalforståelse og ikke minst hos humankapitalteoretikerne, Schultz og Becker. Her ser vi snarere en bredere forståelse kapitalforståelse hvor kapital ikke først og fremst er et redskap som tar sikte på økonomisk avkastning; Bourdieu hevder at kapital er det som legger grunnlaget for regulering av den sosiale verden; det vil si at vi finner kapitalformer også utenfor den økonomiske sfæren. Mennesket akkumulerer ikke kapital bare for økonomiske målsetninger, men også for sosiale og kulturelle målsetninger. Således skyller Bourdieu ideen om at mennesket er «*homo economicus*» ut med badevannet.

Hvordan forstår han så disse ulike kapitalformene; hvordan skiller den sosiale kapital seg fra den økonomiske, den kulturelle og den symbolske kapitalen? Den økonomiske kapitalen, minner oss, ikke overraskende, om den kapitalformen som vi tidligere så hos Marx og Smith; dette dreier seg om fysiske gjenstander slik som pengeverdier, inventar, bekledning og alt materielt som har pengeverdi (Bourdieu, 1986, s. 242). Den kulturelle kapital er, til forskjell fra den økonomiske kapitalen, tredelt; den er legemliggjort, institusjonalisert eller objektivert. Den førstnevnte, legemliggjort kulturell kapital, kranser seg rundt en kultiveringsprosess hvor den kulturelle kapital blir innbakt i en persons identitet (Bourdieu, 1986, s. 247). Et eksempel på dette, kan være når personer går lenge på universitet; her er det slett ikke uvanlig at en person tilegner seg skriveferdigheter og dermed et frodig språk. Dette blir dermed en del av personen, han eller hun erverver denne egenskapen i sin identitet; den blir legemliggjort. Den

institusjonaliserte kulturelle kapital finner sted i form av sertifiseringer som en person opparbeider seg gjennom livets gang. Tar vi universitetseksempelen en gang til, så vil institusjonalisert kulturell kapital for eksempel være grader en person har oppnådd. En person med doktorgrad får tildelt et formelt bevis på at han eller hun har oppnådd særdeles høy kompetanse på et gitt fagfelt. Den sistnevnte kulturelle kapitalformen, den objektiverte, dreier seg om fysiske gjenstander som uttrykker kulturell kapital (Bourdieu, 1986, s. 246). Et eksempel på dette, kan være en kunstsamling; kunstsamlingen vil uttrykke mer enn bare sin materielle verdi; den kan representere forskjellige kunstretninger, historiske skildringer og mye mer. For å anvende det utslitte ordtaket; et bilde sier mer enn tusen ord.

Så til den sosiale kapitalen. Dette dreier seg om relasjoner mellom individer; mer spesifikt handler dette om hvordan man tar del i en gruppe og hvordan hvert enkelt medlem i denne gruppen kan dra nytte av den kollektive kapitalen som summen av relasjonene tilbyr (Bourdieu, 1986, s. 248). Avkastningen medlemmene dermed kan dra nytte av, er solidaritet, selv om gruppedannelsen ikke nødvendigvis er skapt med tanke på å lage solidaritet (Bourdieu, 1986, s. 248). Reproduksjon av sosial kapital krever et kontinuerlig handlingsmønster kjennetegnet ved gjentagende sosial omgang og bytte preget av gjensidig bekreftelse mellom partene (Bourdieu, 1986, s. 250). Det som skaper sosial kapital er ifølge Bourdieu, at aktører (enten i form av individer eller som grupper), bevisst eller ubevisst benytter seg av investeringsstrategier som tar sikte på å reprodusere sosiale relasjoner som er direkte brukbar enten på kort eller på lang sikt (Bourdieu, 1986, s. 249). Denne kapitalformen er således tett sammenvevd med de andre kapitalformene. Bourdieu poengterer at på tross av at den sosiale kapitalen til en viss grad er selvstendig, så kan den ikke eksistere helt uavhengig de andre kapitalformer, fordi en gjensidig anerkjennelse mellom individer krever en viss homogenitet kulturelt så vel som økonomisk for at gruppedannelsen skal kunne opprettholdes (Bourdieu, 1986, s. 249). I tillegg kreves det en investering av tid og ressurser for at den skal kunne opprettholdes, som igjen understreker hvordan den økonomiske kapitalen knytter seg til den sosiale kapitalen.

La oss se nærmere på et eksempel på sosial kapital utfra Bourdieus ovennevnte ideer; Jonas er en universitetsstudent. På fritiden deltar han i en av de lokale studentorganisasjonene som studieplassen tilbyr; studentradioen. Her møter han andre musikk og radiointeresserte.

Gjennom disse bekjentskapene, kan han dra nytte av det kollektive godet bekjentskapene gir; de kan for eksempel kjenne noen som kan åpne dører inn til radiobransjen. I tillegg høster han gleden av å delta i felleskapet som studentorganisasjonen gir; han blir del av en gruppe og solidariteten som medfølger. Denne dannelsen av sosial kapital er imidlertid ikke gratis; for at beholdningen av sosial kapital skal vedvare eller utvikle seg større, så kreves den relasjonell pleie fra Jonas og de øvrige studentradiomedlemmene; de må for det første møtes jevnlig. Dersom de ikke møtes jevnlig, vil beholdningen av sosial kapital forvitne. For det andre må det forekomme bytter preget av gjensidig anerkjennelse. Dette kan være fysiske bytter. For eksempel kan Jonas ta med seg en gammel radio som han finner hos bestefaren sin for å dekorere kontorlokalene til studentradioen. Dette vil kunne styrke samholdet i gruppen ved at det blir et interessant samtaletema og vil kunne pryde lokalene godt (dermed vil retroradioen kunne uttrykke objektivt kulturell kapital). Her er det imidlertid viktig at Jonas bruker sin egen kulturelle kapital; han må vite noenlunde hva som slår an i gruppen han er del av. Det ville antageligvis ikke passet at Jonas leverte en steikepanne som gave; da ville nok flere av studentradiomedlemmene rynket på nesen. I tillegg anvendes det investeringsstrategier enten bevisst eller ubevisst fra deltagerne i studentradioen. De må se for seg at det å delta i en frivillig studentradio vil gi de ett eller annet fortrinn. For eksempel at det gir de flere bekjentskaper, eller at de lærer noe om det å drive radio som kan være nyttig senere (for eksempel dersom man ønsker å jobbe innenfor media). Eksempelet med studentradioen og Jonas, viser oss hvordan sosial kapital skapes og vedlikeholdes hos Bourdieu. Vi ser hvordan de andre kapitalformene uløselig knytter seg til den sosiale kapitalen; Jonas og de andre må bruke tid, som kunne blitt brukt for eksempel på en deltidsjobb (økonomisk kapital), og i tillegg har deltagerne homogenitet kulturelt og økonomisk; de snakker sannsynligvis samme språk (norsk, kanskje engelsk dersom det er internasjonale studenter), de har minst en viss interesse for mediaproduksjon og de er, sannsynligvis, ganske like med henblikk på økonomisk situasjon (de er studenter). For å oppsummere Bourdieus sosial kapitalforståelse, kan vi noe forenklet si at det dreier seg om summen av de aktuelle eller de potensielle ressurser som knytter seg til deltagelse i et varig nettverk av aktører for et individ.

Til sist har vi den symbolske kapital. Dette er ikke en egen kapitalform, men snarere kan alle de ulike kapitalformene uttrykke symbolsk kapital (Bourdieu, 1986, s.). Mer presist dreier dette seg om hvordan økonomisk kapital, kulturell kapital og sosial kapital kan representere status. Et eksempel på dette, kan være at høy grad av økonomisk kapital kan representere

status, eller at høy grad av kulturell kapital kan representere status. Som nevnt tidligere er det ofte det spesifikke sosiale felt som avgjør hva som er status og hva som ikke er det.

Bourdieu var en av de første til å utgi en samling av kapitalformer i en og samme teori og med det blant de første til å lansere ideen om den sosiale kapital. På den måten kritiserer Bourdieu den tradisjonelle økonomiske forståelsen av kapitalbegrepet; det blir for begrensende å legge til grunn utelukkende en økonomisk kapital dersom målet er å forstå den sosiale virkeligheten til fulle;

«It is in fact impossible to account for the structure and functioning of the social world unless one reintroduces capital in all its forms and not solely in the one form recognized by economic theory» (Bourdieu, 1986, s. 242).

Selv om vi i det ovennevnte sitat, bevitner en kritisk holdning til tradisjonelle økonomiske kapitalforståelser fra Bourdieu, ser vi visse likheter med Smith og Marx i den økonomiske kapital, og visse likheter med humankapitalteoretikerne Schultz og Becker i den kulturelle kapital som vi var innom i kapittel 2.1 og 2.2. På tross av denne elegante, og ikke minst originale, innlemmingen av flere kapitalformer i en og samme teoretiske rammeverk, så er det likevel uklart hvorledes den sosiale kapitalen skal operasjonaliseres i et kvantitativt analyseopplegg. For hvordan kan egentlig «summen av de aktuelle ressursene som knytter seg til deltagelse i et varig nettverk for et individ» helt konkret måles? På den ene siden viser jo gjennomgangen min med Jonas hva dette konkret dreier seg om i praksis, men dette blir enklere å undersøke ved hjelp av kvalitative tilnærminger. På den annen side sitter jeg igjen med et inntrykk av at den sosiale kapital hos Bourdieu, blir for generell og lite konkret til å kunne analyseres kvantitativt. Dette er kanskje ingen overraskelse; dessverre forsvinner sosial kapital litt i bakgrunnen hos Bourdieu og blir ofte delvis glemt, kanskje fordi hans kanskje mest kjente verk, *Distinksjonen* i første rekke tar for seg den økonomiske og den kulturelle kapital.

## **2.5 James Coleman; en bytteteoretisk tilnærming til sosial kapital**

Mens Bourdieu sin tilnærming til sosial kapital kan sies å være på mikronivå (fokuset ligger på summen av de ressurser som et individ oppnår gjennom deltagelse i et varig nettverk), så befinner James Coleman sin definisjon seg heller på mesonivå; han fokuserer særlig på hvordan sosial kapital inngår i bytter med andre mennesker og er dermed viktig for gruppedannelser. I likhet med Bourdieu, hviler Coleman sin sosialkapitalforståelse på en antagelse om at vi finner den sosiale kapitalen i relasjoner mellom aktører; «Social capital inheres in the structure of relations between actors and among actors» (1988, s. 98). Likevel opererer Coleman med et litt ulikt utgangspunkt. Mens Bourdieu kritiserer de teorier som legger til grunn en idé om rasjonelle og nyttemaksimerende aktør, så knytter Coleman tanken om den rasjonelle aktøren i større grad til sitt bryst. Han stammer fra en teoretisk retning som har den rasjonelle aktør som sitt forankringspunkt, nemlig bytteteori, hvor vi foruten Coleman, finner kjente navn som George C. Homans og Peter Blau. Dette bytteteoretiske utgangspunktet er noe som går igjen hos Coleman; den sosiale kapitalen er viktig for å forstå hvorledes sosiale bytter finner sted (1988, s. 97).

Coleman tar for seg et forholdsvis ambisiøst mål; han ønsker å samle innsikter fra den økonomiske disiplin med innsikter fra den sosiologiske disiplin. Mer spesifikt hevder han at det vil kunne la seg gjøre å kombinere antagelsen om den rasjonelle, nyttemaksimerende «homo economicus» som har dominert økonomifaget med ideen om at normer, regler og obligasjoner påvirker sosial handling, fra sosiologien (1988, s. 95). Med det, søker Coleman å løse et essensielt grunnlagsproblem innen samfunnsvitenskapen; nemlig hva det er som forårsaker sosial handling. Utfra en slags syntese av «homo economicus» på den ene siden og en emosjonell og normstyrt aktør på den annen, deler dermed Coleman begrepet om sosial kapital i tre deler. For det første, obligasjoner og forventninger. For det andre, informasjonskanaler. For det tredje, sosiale normer (1988, s. 96). La oss se nærmere på disse formene. Den første, obligasjoner og forventninger, kan ses på som sosiale løfter som ofte oppstår ved interaksjon mellom minst to aktører. Dersom A gjør en gjerning for B, og har tillit til at B kommer til å gjengjelde A sin gjerning, så vil det forekomme en forventning hos A og en obligasjon hos B (Coleman, 1988, s. 102). Coleman bruker begrepet om at det dannes såkalte «credit slips» hos A, som A kan velge å benytte seg av når det måtte passe (1988, s. 102). Dette viser hvordan den sosiale kapitalen forstås som samling av ressurser som kan brukes (og bærer dermed en likhet med den humane og den tradisjonelle fysiske kapitalform).



Tanken er enkelt og greit at personer utfører handlinger *for* hverandre fordi det har en nytteverdi; begge er tjent med å samhandle. For øvrig fremviser dette Coleman inspirasjon fra rational-choice theory. Denne formen for sosial kapital forekommer først og fremst i samfunn hvor folk er avhengig av hverandre, og fremkommer i mindre grad i samfunn hvor aktører er selvstendige (Coleman, 1988, s. 102). La oss konkretisere det Coleman mener med «obligasjoner og forvetninger» ved å se på et eksempel. Janne og Jonas går på universitetet. Janne er skoleflink og bruker mesteparten av tiden på å lese pensum og kjenner dermed pensum bedre enn sin egen bukselomme. Jonas, derimot, tilbringer mest tid på festligheter og gøyale aktiviteter. Jonas bor tilfeldigvis i nærheten av Janne, og dette semesteret har Jonas meldt seg opp i et emne som Janne har hatt tidligere. Jonas spør dermed Janne om hjelp. Janne funderer på om det vil lønne seg å hjelpe Jonas. Etter en liten betenkningstid tenker Janne at dersom hun hjelper Jonas, så vil det øke sjansen for at Jonas vil inkludere henne i sine festlige omgangskretser; hun vil oppnå en forventning fra Jonas (en såkalt «credit-slip»). Tilsvarende får Jonas en obligasjon til å tilby Janne noe tilbake, for eksempel deltagelse på festlighetene som han støtt og stadig er med på å stelle i stand.

Så til den andre formen for sosial kapital kommer til uttrykk gjennom såkalte informasjonskanaler. Denne formen forstås som at aktører kan bruke sine bekjenskaper på en nyttemaksimerende måte til å oppnå viten om det de måtte ønske (Coleman, 1988, s. 104). Et eksempel, kan være samfunnsforskere, som ofte ønsker å holde seg oppdatert om det nyeste innenfor fagfeltet. Han eller hun vil da kunne oppholde seg i nærheten av aktuelle forskere eller studenter. Vi kan jo ta utgangspunkt i meg selv. Jeg kan jo forhøre meg med veiledere, forelesere eller andre masterstudenter for å tilegne meg viten om hva som er det nyeste innenfor sosiologien, jeg vil da benytte meg av bekjenskaper for å erverve meg nyttig kunnskap.

Den siste formen, sosiale normer, dreier seg omkring regler, både formelle og uformelle som konstituerer sosial kapital (Coleman 1988, s. 104). For eksempel vil en norm om at man skal ta vare på de eldre og hjelpe de eldre kunne generere sosial kapital. Tilsvarende kan mangel på normer føre til mangelfull oppsamling av sosial kapital; Banfield, som jeg henviste til i innledningen av denne oppgaven, viser oss jo at livet i den fiktive Sør-Italienske byen, Montegrano, slett ikke er et liv preget av normer som støtter opp om sosial kapital, snarere

vert imot (1958); her er det regler om at man bare kan stole på den nære familie og ingen andre, som dominerer hverdagen.

I motsetning til Bourdieu, som vi så i det foregående la vekt på at det eksisterer ulike kapitalformer (i hvert fall til en viss grad) uavhengig av hverandre, så fokuserer Coleman på hvordan den sosiale kapitalen er med på å skape humankapital. I henhold til Coleman foreligger det et samspill mellom den relasjonelle sosiale kapital og den humane kapitalen; sosial kapital og humankapital er det som *bidrar* til at humankapital dannes hos et individ og at sosial reproduksjon finner sted (1988, s. 110). Han poengterer at humankapital hos foreldre unektelig er viktig for et barn, men at det er umulig for den humane kapital å bli overført til barn uten at også den sosiale kapitalen er til stede (1988, s. 110). Et typisk eksempel vil være et barn hvor foreldrene er mye vekke. Vi kan jo tenke oss at det slett ikke er umulig, særlig i vestlige land hvor den såkalte «tidsklemmen» hyppig brukes om en hverdag preget av å så vidt strekke til. Se for deg to høyt utdannede foreldre som tilbringer mye tid på jobb og har mindre tid å bruke på sine barn. De kan ha så mye humankapital de bare vil; så lenge de ikke har tid til å pleie *relasjonen* med ungene, så vil ikke denne humankapitalen bli overført. Her er det altså mangel på sosial kapital, og ikke mangel på humankapital, som forhindrer at deres barn opparbeider humankapital.

På den ene siden viser Coleman sin sosialkapitalteori flere interessante forhold. For det første tar han, i motsetning til Bourdieu, høyde for at tillit er en viktig del av den sosiale kapital; dette vil jeg hevde er et steg i riktig retning. I en artikkel fra 2000, poengterer Martii Siisiäinen at Bourdieu kunne, med fordel, snakket mer om hvilken betydning tillit har for sosial kapital (s. 2). For det andre kan det argumenteres for at Colemans antagelse om samspillet mellom humankapital og sosial kapital er godt. Jeg går jeg god for det argumentet; det er jo, i hvert fall delvis, relasjonen mellom mennesker, for eksempel relasjonen mellom forelder og barn, som fører til at kunnskap overføres fra forelder til barn; barnet bruker «informasjonskanalen» i form av forelderen, til å oppnå ønsket kunnskap om det så være seg skolelekser eller hvorledes man skal oppføre seg (etikette). I så måte er Colemans poeng om samspill mellom humankapital og sosial kapital for å forstå hvordan humankapital skapes, treffende. På den annen side må deler av Colemans tilnærming kritiseres. Det kan hevdes at en antagelse om den rasjonelle aktør svært ofte kommer til kort når vi snakker om

menneskelig atferd. Ideen om den rasjonelle aktør hviler på en tanke om at en aktør besitter all nødvendig informasjon og kan kalkulere alle mulige utfall av en handling for så å rangere de ulike utfallene fra best til dårligst, hvor det valget som er mest *utilitaristisk*, er å foretrekke. Denne antagelsen er i sitt utgangspunkt svært ambisiøs, og unyansert. For det første er det vanskelig å til enhver tid ha oversikt over alle mulige handlingsalternativer; ofte har vi ikke all nødvendig informasjon tilgjengelig og følgelig blir våre handlinger preget av det vi tror er rasjonelt. Men det å tro vi er rasjonelle, betyr ikke nødvendigvis at vi til enhver tid faktisk er det. For ikke lenge siden var jeg innom en butikk for å kjøpe meg noe på tilbud. Jeg hadde sett over priser på det tilsvarende produkt i sammenlignbare butikker og utfra min vurdering, så var jeg sikker på at jeg var kommet over den laveste prisen, så følgelig kjøpte jeg varen med stor overbevisning. Dagen derpå kom postbudet med en reklameavis, og det viste seg at det eksisterte en butikk som solgte varen til en enda lavere pris enn det jeg hadde betalt. Dette eksempelet er unektelig anekdotisk, men det poengterer en slagside ved enhver rasjonell-handlingsteori; ofte er det vanskelig å ha oversikt over all nødvendig informasjon, som er kravet for å opptre rasjonelt. For det andre handler mennesker handler ofte utfra helt andre premisser; for eksempel normer, verdier og vaner. Dette er Coleman klar over, det er derfor han poengterer at han ønsker å inkludere innsikter fra økonomien med innsikter fra sosiologien, og på den måten oppnå de nødvendige analytiske nyanser. Imidlertid redegjør han ikke helt nøyaktig for når normer blir viktigere enn rasjonalitet eller vice versa; når rasjonalitet overstyrer normer. Dette fremstår som et sort hull i Colemans argumentasjon. For det tredje stiller jeg meg undrende til Colemans oppdeling av ulike former for sosial kapital. Det er ikke alltid slik at normer og rasjonalitet bør behandles som forskjellige størrelser; ofte (men ikke alltid) vil det være rasjonelt å følge normer. Dersom jeg kjører en bil på høyre side av veien, så følger jeg normen som gjelder for bilkjøring. Samtidig er det rasjonelt å følge denne normen; følger jeg ikke denne normen, og velger å kjøre på venstre siden av veien, så risikerer jeg å kolliderer med motgående kjøretøy. Dette poenget bringer meg videre til en fjerde kritikk, som også henger sammen med Colemans oppdeling av sosial kapital; nemlig at tillit ikke alltid kan skilles vekk fra normbegrepet. Det finnes for eksempel samfunn hvor det eksisterer en norm om tillit.

For å oppsummere kan vi si at Coleman forstår sosial kapital som enhver sosial relasjon som fungerer som en ressurs for en person, dette minner oss om Bourdieus forståelse, som omhandlet summen av de aktuelle eller potensielle ressurser som knytter seg til eierskap av et

varig nettverk. Han beveger seg vekk fra Bourdieus forståelse ved å inkorporere en bytteteoretisk tilnærming. Dette gjør at Colemans definisjon i større grad befinner seg på mesonivå sammenlignet med Bourdieu som har en definisjon som uttrykker en mer mikroorientert definisjon på sosial kapital; Colemans fokus ligger på hvordan gruppedannelser bruker bytter aktivt. Vi skal nå se nærmere på hvordan Putnam forstår sosial kapital. Putnams definisjon ligner på Colemans forklaring, men er mer makroorientert.

## **2.6 Robert Putnam: en makroorientert forståelse av sosial kapital**

Putnam skiller seg til dels fra de andre sosial-kapital-teoretikerne jeg har snakket om hittil, ved at han stammer fra den statsvitenskapelige disiplin. Han er, slik jeg ser det, den som fremlegger den mest makroorienterte definisjonen av sosial kapital. Han er kanskje mest kjent for sine analyser av hvordan sosial kapital har forvitret i USA og, og aldri blitt utviklet i Sør-Italia.<sup>5</sup> Her kan han skilte med bestselgere som *Bowling Alone* og *making democracy work*. Disse utgivelsene har gitt Putnam stor popularitet; såpass stor popularitet at hver gang sosial kapital diskuteres, så er han en naturlig person å henvende seg til. For eksempel dukket han opp i Thomas Seltzers dokumentar, *UXA*, som ble sendt på nrk høsten 2020. Således er han gjerne å betrakte som en av få samfunnsvitenskapelige rockestjerner.

I *Making democracy work* stiller Putnam følgende spørsmål; hvordan har det seg at Nord-Italia er en solskinnsfortelling om blomstrende økonomi og utmerkede sosiale forhold, mens Sør-Italia nærmest er å betrakte som en rykende ruinhaug preget av mafiavirksomhet og hvor familiemedlemmer er de eneste som er til å stole på? Putnam peker på at forklaringen ligger i hvorledes statlige reformer ble praktisert forskjellig i nord sammenlignet med i sør. Spesifikt var reformene i 1976 og 1977 - som førte til en mer autonom lokal autoritet - svært viktig for hvordan utviklingen i nord og sør fortonet seg ulikt fra hverandre (Putnam, 1993).

Hovedårsaken til at disse reformene fungerte særst godt i Nord, har sin forklaring i at det foreligger et forrykende sivilsamfunn. Det offentlige liv i Nord-Italia er preget av gjensidig samarbeid, rike sosiale nettverk, og et velfungerende politisk system hvor folk deltar i de politiske prosesser; gjennom alle disse forhold har det krystallisert det seg gjensidig tillit mellom menneskene, noe som har gitt et samfunn med gode livsvilkår (Putnam, 1993, s. 6-7).

---

<sup>5</sup> Her bærer Putnam en likhet med Banfield som jeg nevnte tidligere; han studerte sosial kapital i den fiktive byen Montegrano på 50-tallet.

I nord er befolkningen borgere, mens i sør er de subjekter (Putnam, 1993, s. 130). I denne anledning bruker Putnam begrepet om «path dependency», for å forklare disse ulike veiene; "where you can get to depends on where you are coming from, and some destinations you simply cannot get to from here" (Putnam, 1993, s. 179). Dette vitner om at Putnam bærer et klart likhetstrekk med en teoretisk retning som har hatt stor innflytelse innen statsvitenskapen (men også til dels sosiologien), nemlig historisk institusjonalisme; denne retningen vektlegger at institusjoner blir påvirket av «critical junctures», og således skaper spesifikke institusjonelle veibaner. På den måten kan reformene i 76 og 77 fortolkes som slike «critical junctures» for hvordan utviklingen ble utviklet såpass forskjellig. Dette underbygger mitt poeng om at Putnam sin tilnærming er makroorientert; det er de store linjene Putnam først og fremst trekker frem som viktige for samfunnets utvikling.

Til nå har vi sett at utviklingen i Italia har tatt to ulike veibaner og at sosial kapital er nøkkelen for å forstå den institusjonelle utviklingen. Det neste spørsmålet som så er betimelig å spørre seg, er; hvordan forstår Putnam sosial kapital mer spesifikt? I *Making democracy work*, kommer Putnam med følgende definisjon på hva sosial kapital i bunn og grunn handler om; «networks, norms, and trust that facilitate coordination for mutual benefit» (1993, s. 35-36). Denne definisjonen er unektelig svært lik Colemans definisjon; tredelingen er bortimot identisk med Colemans tredeling, derfor er det ikke hensiktsmessig å eksemplifisere hva normer, nettverk og tillit er atter en gang; poengene er særdeles sammenfallende og det blir smør på flesk å forklare dem på ny. Likevel ser vi en liten, men viktig forskjell fra Coleman, i den forstand at det snakkes om «mutual benefit»; i neste avsnitt, når jeg kritiserer deler av Putnams poenger, vil jeg komme tilbake til hvorfor et slikt uttrykk kan fremstå som vagt og uklart. Enda en vesentlig forskjell, er at Putnam vektlegger viktigheten av sivilsamfunnet; et sivilsamfunn ( gjerne i form av frivillige organisasjoner), skaper en gjensidig sammenheng med sosial kapital, hvor sosial kapital fører til sivilsamfunn, mens sivilsamfunn fører til sosial kapital (1993, s. 171). Dette poenget er et annet argument som taler for at Putnam er makroorientert i sin tilnærming til sosial kapital; han beveger seg mot store linjer, som sivilsamfunn og institusjoner, i tillegg til de tradisjonelle sosial-kapital-poengene om normer, tillit og nettverk. Et siste aspekt som er særegent for Putnam, er at han opererer med begreper om «bonding» (bindende) og «bridging» (brobyggende) sosial kapital (2000, s. 22).<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> I neste kapittel skal vi se at denne dikotomien minner veldig om det som omtales som partikulær og generell tillit

Bindende sosial kapital forekommer når en gruppe mennesker med felles interesser, kulturell bakgrunn og holdninger kommer sammen og pleier sitt nettverk (2000, s. 22). Det er altså snakk om sosial kapital som oppstår i et nettverk av mennesker preget av homogenitet. Et eksempel på dette kan være religiøse sammenkomster; her kommer mennesker sammen og pleier nettverket, men den sosiale kapitalen som oppstår gagnar først og fremst et lukket gruppe med bortimot identiske mennesker. Et annet eksempel på dette, er den pågående debatten i Bergen omkring fritt skolevalg; flere har argumentert for at karakterkrav som eneste inntakskrav kan føre til skoler med lite mangfold (se for eksempel Haraldsvik, 2012; Brugård, 2013). Selv om ordet bindende sosial kapital ikke blir brukt i denne debatten eksplisitt, så er det i bunn og grunn det de snakker om; de frykter at det vil oppstå et skolesystem hvor bindende sosial kapital dominerer. Brobyggende sosial kapital dreier seg derimot om kapital som oppstår når personer med ulik etnisitet, forskjellige interesser og religiøs bakgrunn o.l. kommer sammen og møter hverandre. Mens den bindende sosial kapital er preget av at gruppen den sosiale kapital oppstår i er homogen, så er den brobyggende på sin side preget av at gruppedannelsen er heterogen (Putnam, 2000, s. 22). Et eksempel på dette, kan være rollen fagforeningene har betydd for fremveksten av velferdsstaten i Norge. Det snakkes ofte om at fagforeninger har den effekt at de kan bygge en *bro* mellom samfunnsklassene (Johansson, 2008, s. 51). Vi kan tenke oss at slike foreninger fremmer dialog mellom arbeidsgiver og arbeidstaker og dermed skaper en form for brobyggende sosial kapital mellom arbeidsgivere og arbeidstakere. Et annet, kanskje mer typisk eksempel, er frivillighet. Nettopp dette poenget vektlegger også Putnam selv. Et rikt sivilsamfunn er preget av *frivillige organisasjoner* vil være svært behjelpelig med å skape økt sosial kapital. Årsaken til at akkurat frivillighet - og ikke en hvilken som helst form for organisasjon (for eksempel en bedrift) - er såpass viktig for den brobyggende sosiale kapital, har røtter i at det gjerne foreligger et brennende ønske hos deltagerne i den spesifikke organisasjon. Man er med på grunn av genuin interesse. Vi kan atter en gang ta for oss et eksempel fra den offentlige sfære i Norge. Ofte arrangerer Røde Kors leksehjelp på Bergen offentlige bibliotek; her møtes ildsjeler fra røde kors og mennesker med vidt forskjellig sosial bakgrunn. Samhandling mellom heterogene mennesker fører til økt sosial kapital i befolkningen, og det er få andre aktører som fremmer dette mer enn frivillige organisasjoner. Med dette som bakteppe, bør det være heldig for Norge sin del, at 63% av befolkningen over 15 år har utført frivillig arbeid i løpet av det siste året (Frivillighetsbarometeret, 2019).

På den ene siden har denne forklaringen på sosial kapital flere gode poenger. For det første er det solide argumenter for at sosial kapital er et fenomen på makronivå, og ikke bare noe som skjer mellom et fåtall aktører (slik Colemans definisjon gir inntrykk av), eller en beholdning av ressurser for et individ som krystalliseres utfra deltagelse i et nettverk (slik Bourdieu gir uttrykk for). Det hender jo titt og ofte at det snakkes om *land* som har stor beholdning av sosial kapital, eller motsatt, land som har lav grad av sosial kapital (se Svendsen og Svendsen, 2006; Gesthuizen, Meer og Scheepers, 2009). Derfor er det interessant at Putnam inkorporer makroforhold, som institusjoner og sivilsamfunn, når han snakker om sosial kapital. For det andre, er poenget om bindende og brobyggende sosial kapital et solid argument; det er logisk at det oppstår ulike former for sosial kapital i ulike sosiale sammenkomster; hverken Bourdieu eller Coleman tar et slikt nyansert hensyn. På den annen side er det flere forhold ved Putnams definisjon som det er betimelig å stille spørsmålstegn ved. Snakker han om nettverk *eller* normer, *eller* tillit? Den spanske sosiolog, Francisco Herreros har kritisert Putnam for nettopp denne babelske forvirringen (2004, s. 17). Jeg er enig; dersom det er av hensikt å inkludere alle disse tre begrepene i en og samme definisjon av sosial kapital, så må det tydeliggjøres presist hvordan tillit, normer og nettverk skiller seg rent kvalitativt fra hverandre; kan det ikke eksistere en norm om tillit? Kanskje er til og med tillit viktig for at normer eksisterer i det hele tatt; man må jo ha tillit til normer for at normer skal kunne fungere til fulle. Og hva med nettverk? Er ikke tillit limet i ethvert nettverk? Må det ikke eksistere en viss tillit for at vi i det hele tatt skal kunne tale om et sosialt nettverk? Nettverk og tillit er altså også vanskelig å skille fra hverandre. Disse overlappende tendensene gjør at det ikke eksisterer et tydelig skille mellom begrepene.<sup>7</sup> En annen kritikk som er mulig å rette mot Putnam, er at det er diffust hva som menes med «mutual benefit». Menes det gjensidig nytte, som i en utilitaristisk forstand; altså til felleskapets beste? Dersom svaret er ja, så er det ikke tydelig hvor langt denne gjensidige nytten strekker seg; hva betyr egentlig «felleskapet»? Siktes det til den spesifikke gruppedannelser, eller til samfunnet som sådan? Utfra min fortolkning av Putnam, så menes det til hele samfunn. Hovedbudskapet i *Making democracy work* og for så vidt *Bowling Alone*, er jo at sosial kapital er gledelig for samfunnet som helhet. Da risikerer han å gå i en annen felle. Nemlig at sosial kapital ilegges for positive egenskaper; at sosial kapital blir nøkkelen til alt godt her i verden. Vil ikke det av og til være slik at det som er positivt for noen, er negativt for andre og vice versa? At en manns død, er en annen manns brød? La oss se nærmere ved hjelp av et eksempel. Kriminelle grupperinger av ranere vil jo kunne danne en beholdning av

---

<sup>7</sup> Dette minner veldig om kritikken jeg rettet mot Coleman tidligere i kapitlet.

bindende sosial kapital innad i ranebanden; dette vil gjerne være til felleskapets beste, i den forstand at det er det beste for banden; de danner seg normer og tillit seg imellom, slik at effektiviteten i deres kriminelle virksomhet øker. Dette vil imidlertid ikke være til felleskapets beste dersom man mener «felleskapets beste», som i samfunnet som helhet. Vi kan jo se for oss at de som blir utsatt for tyverier fra denne banden slett ikke vil si seg fornøyd med bandens oppførsel; de lider jo som følge av dem. Med andre ord har sosial kapital en mørk skyggeside som blir satt til side av Putnam; det som er positivt for en gruppe mennesker, trenger ikke alltid være positivt for en annen gruppe mennesker.

## **2.7 Kapittelkonklusjon**

Dette kapittelet har redegjort for hvordan kapitalbegrepet har utviklet seg gjennom årenes løp; vi så først hvordan begrepet ble forstått som en fysisk verdi som tar sikte på å øke produksjon, til å bli forstått som en menneskelig verdi i form av humankapital på 1950 og 60-tallet av Schultz og Becker. Dette førte til et «Big bang» innenfor kapitalteorien og følgelig ble kapital-faunaen svært frodig.<sup>8</sup> En av disse nyfødte kapitalformene som ble født i kjølvannet av «Big bang», er den sosiale kapitalform. Det eksisterer særdeles mange definisjoner av sosial kapital innen samfunnsvitenskapen, jeg vektla tre definisjoner; Bourdieu (på mikronivå), Coleman (på mesonivå) og til sist, Putnam (på makronivå). Disse definisjonene er blant de mest utbredte og anerkjente forståelsene innenfor samfunnsvitenskapen. Likevel bærer de preg av definisjonsproblemer. Uklarhetene, fører til at definisjonen deres kommer til kort; Bordieus definisjon har for stort fokus på at sosial kapital er en individuell karakteristikk som er innlemmet i et individs habitus, mens Coleman vektlegger rasjonalitet i for stor grad, og fokuserer for mye på små gruppedannelser. Putnam vil jeg hevde tar et riktig steg når han innlemmer samfunnsforhold på makronivå inn i den sosiale kapital, imidlertid oppstår det uklarheter i forhold til hvorvidt det er normer, nettverk eller tillit som er sosial kapital, eller hvordan disse ulike begrepskomponentene eventuelt kan skilles fra hverandre. På bakgrunn av dette er det hensiktsmessig å forstå sosial kapital som tillit. Først og fremst er dette valget fundert på følgende argumenter: For det første er det vanskelig å måle normer med utgangspunkt i surveyer; vi kan tenke oss at det vil la seg gjøre å identifisere normer i spørreskjemaer, men det vil ikke bli en enkel oppgave å finne ut nøyaktig hvilke normer som inngår i den sosiale kapitalen, og hvor går grensen for at vi skal kunne kalle noe for en norm?

---

<sup>8</sup> Det blir stadig lansert nye kapitalbegreper; det er et skikkelig «buzzword» innenfor samfunnsvitenskapen.



La oss se for oss et spørsmål fra en spørreundersøkelse; «Synes du skatt er bra eller dårlig?» 1. bra 2. dårlig 3. vet ikke.<sup>9</sup> Hvor går grensen for at vi skal kunne snakke om at det finnes en norm om at personer ønsker å betale skatt? Er det når 70% svarer at det er bra, eller er det når 80% gjør det? Eller kanskje 65% er nok? Det finnes altså ikke et tydelig svar på når noe er en norm; det er mye lettere å analysere normer i kvalitative kontekster (for eksempel under deltagende observasjon). Dersom vi likevel sier oss fornøyd med at 70% svarer at skattebetaling er bra og at vi dermed har å gjøre med en norm, er det ikke innlysende at denne normen bør komme med i definisjonen av sosial kapital i det hele tatt; for hvor mange, og ikke minst, hvilke normer skal egentlig med i en definisjon av sosial kapital? For det andre er det vanskelig å måle nettverk utfra spørreundersøkelser. Hvordan skal man operasjonalisere nettverk av mennesker? Utgjør ikke alle samfunn et nettverk i den forstand at vi samhandler med hverandre? Og er ikke tillit limet i ethvert nettverk? Nettverk og tillit er altså vanskelig å holde adskilt hverandre. For det tredje er det også vanskelig å skulle skille normer og tillit fra hverandre. Tillit er derimot svært fruktbart å måle ved hjelp av surveydata; både generell og institusjonell tillit har gode forutsetninger for å bli analysert i de fleste samfunnsvitenskapelige surveyer, ikke minst ESS (European Social Survey) som benyttes i denne teksten. Dette bringer meg inn på det vi skal se på i neste kapittel; hva tillit er. Hvis sosial kapital kan forstås som tillit, bør vi se nærmere på hva et slikt begrep innebærer.

### 3 Hva er tillit?

«Det er umulig å gå gjennom livet uten tillit, det ville være å være innesperret i seg selv, den verste av alle fengselsceller». Sitatet er hentet fra romanen *The Ministry of Fear*, skrevet av den britiske forfatteren Graham Greene. Sitatet er kort, men godt, og uttrykker hvorfor tillit er essensielt i alle mellommenneskelige forhold. Tillit er en sentral del av våre relasjoner og vår dagligdagse samhandling; det er en nødvendighet for sosialt liv. Foruten tilliten, havner man fort i den verste fengselscellen som finnes, nemlig seg selv.

Hittil har jeg argumentert for at tillit er en måte å operasjonalisere den sosiale kapitalform på. I kapittel 2 har vi sett at det eksisterer særdeles mange forskjellige kapitalforståelser; for eksempel så vi at Bourdieu har en ulik forståelse av sosial kapital sammenlignet med Putnams

---

<sup>9</sup> Dette er bare et fiktivt surveyspørsmål med tilhørende svarkategorier, som jeg har diktet opp for å eksemplifisere

forståelse. På samme måte som at sosial kapital ofte blir forstått ulikt fra teoretiker til teoretiker, blir også tillit ofte forstått på forskjellig vis. Følgelig blir spørsmålet; hva betyr egentlig tillit? Dette kapittelet vil kaste lys over dette spørsmålet. Jeg vektlegger tre ulike tilnærminger som er dominerende innen tillitslitteraturen; partikulær tillit, generell tillit og institusjonell tillit. Jeg argumenterer for at det er særlig de to sistnevnte formene som er av interesse dersom empirien er fundert på surveydata.

Før vi går nærmere inn på disse tre spesifikke tillitsforståelsene, vil jeg starte med å redegjøre for kjennetrekke ved tillit generelt som kan sies å være gjeldende for alle de tre formene for tillit jeg skal gjennomgå. Den norske filosofen, Harald Grimen, har nemlig skjematisert kjennetrekke for hva tillit ofte innebærer (2009, s. 20). Han fremlegger fem punkter som til sammen danner rammene for hvordan tillit dannes. Disse fem punktene er imidlertid ikke absolutte krav (Grimen, 2009, s. 19). Slik sett bør disse punktene gjerne forstås som idealtyper, for å bruke weberiansk sjargong. Det første punktet, dreier seg om at A overlater noe (x) til, eller har noe i, B sin varetekt i en begrenset tidsperiode (Grimen, 2009, s. 20). A gir altså fra seg enten en gjenstand eller informasjon til en tredjepart. Det andre punktet nyanserer denne transaksjonsprosessen ytterligere; A overlater – alltid og tidvis juridisk – skjønnsbasert makt over X til B (Grimen, 2009, s. 20). Her ser vi at makt er et annet aspekt ved tillit. Idet A gir fra seg informasjonen eller gjenstanden til B sin varetekt, så oppnår B makt over informasjonen eller gjenstanden som han eller hun overtar. Det tredje punktet tar utgangspunkt i at X betyr noe for A (Grimen, 2009, s. 20). Med andre ord; informasjonen eller gjenstanden som blir overgitt fra A til B må ha en viss viktighet for A. Det fjerde punktet til Grimen beskriver forventninger som A har til B. Dette punktet er delt i tre; for det første forventer A at B ikke kommer til å foreta seg noe som skader A sine interesser. For det andre forventer A at B innehar nødvendig kompetanse til å kunne ivareta A sine interesser. For det tredje forventer A at B råder over passende midler til å kunne ta vare på X i henhold til A sine interesser (Grimen, 2009, s. 20). Det femte og siste punktet i Grimens skjemativering forteller at A tar få forholdsregler til B (Grimen, 2009, s. 20). Dette siste punktet dreier seg om at A senker «guarden» sin. For å eksemplifisere Grimens skjema og se hvordan dette ser ut i praksis, så kan vi tenke oss en relativt dagligdags situasjon. For en stund tilbake satt jeg på et av Bergens mange bibliotek for å arbeide. Rett bortenfor satt det en annen student og arbeidet. Etter en stakkert stund spør denne studenten meg om jeg kan ha et øye med tingene hennes mens hun går på toalettet. Her ser vi at studenten overlater gjenstandene i min varetekt i en

begrenset tidsperiode. I tillegg oppnår jeg makt over gjenstandene i denne tidsperioden; frem til vedkommende kommer tilbake kan jeg i praksis gjøre hva jeg vil med gjenstandene. Disse gjenstandene som jeg overtok i en begrenset stund, har videre en viss viktighet for studenten; det lå både dyr faglitteratur og en datamaskin på bordet. Sannsynligvis gjorde vedkommende seg opp en mening om at jeg var pålitelig; at jeg var til å stole på. Studenten forventet at jeg ikke kom til å gjøre noe som potensielt ville skade hennes interesser. Dette førte til at hun senket «guarden», hun tok få forholdsregler idet hun overlot gjenstandene i min varetekt. Dette eksempelet viser oss hvorfor skjematismen til Grimen har høy presisjon til å forklare tillitsfenomenet. Eksempelet viser oss også hvorfor tillit i det hele tatt er fordelaktig for mennesker. Studenten tok en risiko ved å stole på meg; det kunne ha vist seg at jeg ville stjele gjenstandene hennes, det skjer jo støtt og stadig at folk blir frastjålet eiendeler når de er ute i det offentlige rom. Studenten kunne valgt å helgardere seg; hun kunne tatt med seg alle tingene istedenfor å stole på en tilfeldig person. Men dette ville krevd energi og ressurser; hun måtte da pakke sammen, for så å pakke det ut igjen når hun kom tilbake. Det krever altså mye å ha «guarden» oppe hele tiden; det å hele tiden være på vakt er en slitsom affære. Forfatteren Graham Greene, som jeg siterte i innledningen av dette kapitlet, har et poeng; det å ikke ha tillit til andre mennesker kan fungere som et fangenskap av den verste sort.

### **3.1 Partikulær tillit**

Vi har nå sett at tillit ofte er fundert på overføring av *viktig informasjon eller gjenstander, makt, forventinger og reduksjon av forholdsregler*. Denne beskrivelsen av tillit er elegant og treffende, men den bærer preg av å (kanskje) være for generell. For å nyansere skjemaet til Grimen vil jeg derfor gå gjennom de tre tillitsformene som gjennomsyrrer tillitsslitteraturen. Jeg starter med den partikulære formen for tillit. Den partikulære tillitsformen minner oss om rasjonell-handlingsteori i den forstand at den tar utgangspunkt i at tillit er en strategisk handling som oppstår utfra en erfaringsbasert vurdering av tillitsmottaker. Som regel må man altså ha opparbeidet seg informasjon om vedkommende for å kunne ha tillit til andre utfra et slikt perspektiv. Levis og Stoker (2000) og Russell Hardin (2006) er eksempler på teoretikere som omfavner en slik tillitsforståelse, hvor tillit er en funksjon av våre vurderinger av andre menneskers insentiver og hvorvidt vedkommende er i stand til å pleie våre interesser. Tidligere kritiserte jeg Colemans rasjonelle tilnærming til sosial kapital. Noe av den samme kritikken gjør seg gjeldende atter en gang nå; det kan være vanskelig å til enhver tid skulle ha oversikt over all nødvendig informasjon om et individ; hvordan vet vi om personen vi

overrekker tillit til faktisk har vårt beste for øyet? Det vil ofte være vanskelig å vite hvilke hensikter tillitsmottakeren faktisk innehar. Selvsagt kan vi gjøre oss opp en mening om vedkommende vi overgir tillit til, men problemet er at aktører kan påvirke vår oppfattelse av dem slik at inntrykket de utgir ikke nødvendigvis er pålitelig. Den kanadiske sosiologen, Erving Goffman, har skrevet mye om nettopp sosiale fenomener hvor mennesker påvirker inntrykkene de sender ut. Mer spesifikt poengterer han at mennesker lever livene sine slik som skuespillere gjør på en scene. Utfra dette dramaturgiske perspektivet, deler han inn i «front stage» og «back stage». Den førstnevnte, «front stage» viser til den delen av et individs opptreden som søker å kunne påvirke de som observerer (Goffman, 1959, s. 22). «Back stage» er dermed, slik ordet impliserer, det motsatte; det er den delen av opptreden som foregår foruten tilskuere (Goffman, 1959, s. 22). Det mest typiske eksempelet på dette, er gjerne kelneren på en restaurant. Idet kelneren kommer ut fra kjøkkenet med maten, er han/hun «front stage», mens når han/hun trer tilbake til kjøkkenet eller på lunsjrommet, så er han/hun «back stage». Er restauranten av god kvalitet, vil forskjellen mellom disse to sosiale rommene være markante; når kelneren kommer inn med maten, bør han/hun ha gode manerer overfor restaurantgjestene. Når han/hun så trer inn på lunsjrommet, kan han/hun tillate seg å ha en helt annen væremåte, som gjerne er mer tilbakelent og avslappet. Poenget er at mennesker er kapabel til å *innrykksstyre*. De kan få oss til å tro at de vil vårt beste. Dette bringer meg tilbake til eksempelet hvor jeg mottok tillit fra en fremmed på biblioteket. Denne fremmede visste ingenting om meg, annet enn det jeg presenterte utad. Dersom jeg hadde vært en tyv, ville jeg nok presentert meg som en gjennomsnittlig person som går på biblioteket; jeg ville anvendt *inntrykkstyring* for å overbevise folk om at jeg ikke har noen vonde hensikter. Dette henger sammen med et annet poeng; nemlig at mennesker i den virkelige verden ofte ikke handler utfra partikulær tillits premisser. Dersom personen jeg møtte på biblioteket benyttet seg av partikulær tillit, så hadde hun i hvert fall ikke mye informasjon å dra nytte av; hun visste ingenting om hvem jeg var og hadde ingen samhandlingserfaring med meg. Personen jeg møtte på biblioteket handlet derfor kanskje ikke utfra en vurdering av min pålitelighet i det hele tatt; det kan være at vedkommende handlet utfra en helt annen tankegang. Dette fører oss videre til en annen tillitsform, nemlig det som kalles for generell tillit.

### **3.2 Generell tillit**

Den partikulære tilliten er altså preget av urealisme; det er ikke alltid slik at når vi overgir tillit til en person, så foretar vi oss en grundig og velfundert analyse av vedkommendes pålitelighet. Dersom tillit ikke kan forstås gjennom partikulærtillitsbrille, hvordan kan vi da forklare tillit? En annen tilnærming som har fått fotfeste innen tillitsforskningen, legger til grunn en litt annen forståelse av tillitsfenomenet. Vi har sett at Partikulærtillitsforståelsen spør seg følgende; kan vi stole på denne personen? Svaret er ja, dersom du sitter på informasjon om vedkommende som tilsier at personen er til å stole på. Mens den partikulære tillitsformen er erfaringsbasert, så er den generelle tillitsforståelsen derimot holdningsbasert. Den generelle tillitsform spør seg; er folk til å stole på? Svaret er simpelthen; ja eller nei. Således er den generelle tilliten noe som har en forankring i moralske prinsipper; det har å gjøre med normer, verdier og holdninger som individet har ervervet forut for møtet med tillitsmottakeren, og ikke en erfaringsbasert vurdering av tillitsmottakeren. I forrige avsnitt så vi at den partikulære tilliten minner om teorien om rasjonelle valg i den forstand at den bygger på strategisk vurdering av informasjon til å vurdere om mennesker er til å stole på eller ikke. Den generelle tilliten minner oss på sin side om normstyrte eller handlinger tuftet på vaner. Her ser vi at vi i bunn og grunn kan plassere disse to tillitstilnærmingene inn i handlings skjemaet til den klassiske tyske samfunnsviteren, Max Weber (Appelrouth og Edles, 2016, s. 142). Dette vil jeg hevde er en fruktbar huskeregel for å skille de to tillitsformene fra hverandre; partikulær tillit er tuftet på rasjonalitet, mens generell tillit er normstyrt eller vanestyrt. Eric Uslaner har også lansert sin forklaring som elegant illustrerer ulikheten mellom dem; Partikulær tillit baserer seg på en logikk om at A stoler på B til å gjøre x, mens den generelle tilliten simpelthen sier at A er til å stole på, punktum finale (2002, s. 27). Eksempelet hvor jeg befant meg på biblioteket og ble overrasket tillit fra en vilt fremmed kan muligens forklares med utgangspunkt i logikken til generell tillit. Kanskje hadde vedkommende en holdning om at de fleste er til å stole på; dersom det stemmer, så kan vi tale om at hun handlet utfra en idé om generell tillit snarere enn en rasjonell vurdering av meg som person (partikulær tillit). Jeg vil hevde at dette kan være tilfellet, en rasjonell aktør vil aldri stole blindt på andre.

Til nå har vi, i dette kapitlet, sett at det vil la seg gjøre å skille mellom partikulær tillit og generell tillit. Det neste spørsmålet blir om det finnes enda flere former for tillit. Ettersom at tillit er et forholdvis nytt begrep innen samfunnsvitenskapen, så finnes det ikke noen fasit på hvor mange former som eksisterer. På tross av de to formene vi til nå har sett på har ganske

distinkte forskjeller, og er enkel å separere fra hverandre fordi de er tuftet på ulike ontologiske utgangspunkt for menneskelig handling, så eksisterer det enda flere forståelser av tillit.<sup>10</sup> For eksempel snakker enkelte om sosial tillit (Newton og Zmerli, 2011; Earle og Cvetkovich, 1995; Levi og Stoker, 2000). Denne formen blir ikke gjennomgått her, men kort fortalt, kan man si at den sosiale tillit, ligner veldig på generell tillit, og det er dermed ikke enkelt å skille disse to helt fra hverandre. Langt på vei kan man si at generell tillit fører til sosial tillit; den sosiale tilliten henviser nemlig til en tillitsform som gjelder for felleskapet (Rothstein og Eek, 2009, s. 82). Dette kan hevdes å være et resultat av generell tillit fordi generell tillit dreier seg om at de fleste er å stole på. Dersom de fleste praktiserer en holdning om at de fleste er til å stole på, så vil det jo resultere i en form for sosial tillit, eller en tillit som gjelder for felleskapet. De fleste er enige om at tillit er noe som oppstår mellom mennesker; såpass enes den partikulære og den generelle tilliten om. Går det imidlertid an å ha tillit til institusjoner også? Eller er går det bare an å ha tillit til mennesker? Dette finnes det foreløpig ingen fasit på, men jeg vil hevde at institusjonell tillit finnes.

### **3.3 Institusjonell tillit**

Hvis det det finnes institusjonell tillit, noe jeg vil hevde at det gjør, så må det først redegjøres for hva begrepet «institusjon» innebærer. Det finnes mange måter å definere ordet institusjon på, men en treffende definisjon av begrepet er forfattet av Dag Østerberg. Han hevder at institusjon viser til samkvem mellom mennesker som foregår gjennom en sosiomateriell struktur (2016, s. 100). Han peker videre på at slike sosiomaterielle strukturer ofte blir til gjennom en prosess; fra enkle hverdagslige treff med løse uformelle normer, til å bli mer rutinert og med mer fastsatte regler med egne tilholdslokaler (2016, s. 100). Her kan vi ta for oss et eksempel med basketball som utgangspunkt. Det er ikke umulig å tenke seg at Norges basketballforbund har utviklet seg fra hverdagslig uformell interaksjon som tok sikte på å spille basketball, til å bli en organisasjon med regelverk, medlemskontingent og egne fysiske lokaler. Med andre ord; en sosiomateriell struktur. Da kan vi snakke om at vi har å gjøre med

---

<sup>10</sup> Ontologi viser til spørsmål rundt «hva vi kan vite» (White, 2017, s. 138). Partikulær tillit og generell tillit er gode eksempler på et slikt ontologisk spørsmål; den første sier at tillit er basert på rasjonalitet, mens den andre sier at tillit har opphav i normativitet.

en institusjon. Denne definisjonen, gjør at en rekke samfunnsorganiseringer kan betraktes som institusjoner; for eksempel posten, skolen, rettsvesenet, regjeringen eller banker.<sup>11</sup>

Så til spørsmålet som jeg stilte tidligere; kan vi ha tillit til institusjoner? Som nevnt finnes det ikke to streker under svaret; enkelte vil hevde at det går an, mens andre vil si at det ikke er mulig. Hardin er et eksempel (kanskje det beste og mest kjente) på en teoretiker som hevder at tillit til institusjoner ikke lar seg gjøre. Han omfavner den partikulære tillitsforståelsen som legger til grunn at tillit oppstår gjennom at tillitsgiver innehar tilstrekkelig kunnskap om tillitsmottakeren til at det vil være fornuftig å stole på vedkommende. Utfra et slikt perspektiv vil ikke tillit til institusjoner la seg gjøre nettopp fordi man som oftest ikke har tilstrekkelig med kunnskap om hvordan institusjoner faktisk fungerer (Hardin, 1991, s. 202). Isteden hevder Hardin at vi bør snakke om forutsigbarhet når vi snakker om institusjoner (Hardin, 1991, s. 203). La oss se nærmere på dette poenget ved å eksemplifisere. I det hverdagslige liv er vi alle i kontakt med en hel drøss av institusjoner; de omgir oss overalt. En av de institusjonene vi gjerne benytter oss hyppigst av, er matvareforretninger. Vi handler her titt og ofte og kan forvente at de innehar nødvendige produkter slik at vi kan overleve; det har de omtrent hver gang jeg har gått inn i en matvarebutikk i hvert fall. De har aldri gjort meg noe galt, det hender imidlertid at de ikke har det jeg ønsker å kjøpe, men det er ikke nødvendigvis deres feil. Men hva vet jeg egentlig om matvarebutikker? Det eneste jeg vet om matvarebutikkene, er at jeg kan gå inn og finne omtrent hva jeg måtte ønske av mat. Jeg har aldri følt noe behov for å bli opplyst om leverandørene deres eller hvordan de bestiller riktige kvantum med matvareprodukter, eller hvordan matvareprodukter plasseres strategisk utfra kunders handlingsmønstre. Det jeg vet om butikker er i realiteten svært begrenset. Jeg tror de fleste forholder seg til matvarebutikker på dette viset; vi vet bare det vi trenger å vite, og det er det følgende; trenger man mat, så er det plassen å gå. Jeg kjenner for så vidt noen som jobber i matvarebutikker, men man kan aldri vite hvorvidt de som jobber der faktisk har våres beste i tankene; for alt du og jeg vet, kan det være at de som jobber i matvarebutikken synes kundene er en stor plage. Nettopp derfor vil det ikke være mulig å ha tillit til institusjoner ifølge Hardin. Det at man kan forvente at matbutikker innehar det man trenger av matartikler, har snarere opphav i forutsigbarhet enn i tillit. Vi kan dra strikken enda lenger og

---

<sup>11</sup> Senere i denne oppgaven vil vi se at jeg operasjonaliserer begrepet «institusjonell tillit» utfra sentrale institusjoner i samfunnet; for eksempel regjering, rettssystem og politiet, og ikke disse eksemplene som jeg viser til her, selv om disse også bør regnes som institusjoner man kan ha tillit til.

sammenligne det med solen; vi vet med sikkerhet at solen nødvendigvis vil stå opp i morgen, men det går ikke an å ha tillit til solen; det går imidlertid an å forvente at den vil stå opp, og dette gir oss en forutsigbarhet om at når fuglene kvitrer og gardinene dras opp tidlig må morgenkvisten, da kan man være sikker på at solen har kommet til rette på himmelen.

Jeg er bare delvis enig med Hardin. Jeg er enig i at forutsigbarhet kan være et viktig aspekt ved institusjoner. Det er svært praktisk for meg å være sikker på at matvarebutikkene har det jeg trenger. Jeg er derimot uenig i Hardins fundamentale utgangspunkt, som er at tillit til institusjoner er umulig. Det vil være lite lurt å stole på matbutikker utelukkende på bakgrunn av en normativ forventning om at butikken har det jeg trenger, det kan Hardin ha rett i. Men; jeg baserer ikke en tur på butikken utelukkende på bakgrunn av en slik normativ forventning; en tur til matbutikken er også et resultat av prediksjon eller erfaring fra tidligere tider; jeg har stort sett i løpet av livet opplevd at butikkene har alskens mat, derfor går jeg der igjen. Det foreligger altså både en normativ forventning (i form av forutsigbarhet), og tidligere erfaring med institusjonen til grunn for handlingen min. Med andre ord; vi kan ha viten om og erfaring med institusjoner. Dette er ikke så ulikt tillit til personer, som også kan ha opphav i normative forventninger (generell tillit) og tidligere erfaringer (partikulær tillit). Hardin sitt poeng om at vi som oftest ikke har nok kunnskap om institusjoner er altså i beste fall ufullstendig.

Dersom man aksepterer Hardins antagelse om at vi ikke kan ha tilstrekkelig kunnskap om institusjoner til å kunne ha tillit til dem; hvor går i så fall grensen for at man kan ha tilstrekkelig kunnskap om mennesker? Vi kan jo aldri ha tilstrekkelig kunnskap om mennesker heller? Slik jeg illustrerte tidligere, kan vi aldri vite om folk har vårt beste i tankene når vi overgir tillit til dem. Det å anerkjenne Hardins antagelse fører dermed til en logisk brist hvor tillit til verken mennesker eller institusjoner kan finne sted fordi det vil alltid være umulig å ha all kunnskap om både institusjoner og mennesker. Med Hardins logikk, så finnes simpelthen ikke tillit i det hele tatt (selv om han altså er en forkjemper for partikulær tillit). En annen innvending til Hardin, er at det er *mennesker* som okkuperer institusjonene. Det er altså urimelig å argumentere som om institusjonell tillit skjer foruten mennesker. Når jeg går på butikken, så er det jo mennesker som utøver institusjonens virke i praksis.

Det er altså ikke så mye som skiller institusjoner fra mennesker Dersom vi tar utgangspunkt i skjemaet til Grimen, kan vi tydelig se at tillit til institusjoner vil være mulig: Vi kan plassere



informasjon eller produkter i deres *varetekt*; når jeg går på butikken plasserer jeg både tiden min og pengene mine i deres varetekt. I tillegg oppnår butikken *makt* idet jeg overlater penger og tid i deres varetekt; butikkene kan velge å svindle meg eller ikke leve opp til mine forventninger (slik enkeltpersoner også kan); butikken minner oss ikke om en sol som står opp, de er befolket av mennesker som utøver den og som har bevissthet. I tillegg er tiden og pengene mine ressurser som er *viktig for meg*; enda et aspekt som taler for at vi har med tillit til institusjoner å gjøre. Det foreligger også *forventninger* fra meg som tillitsgiver. Jeg forventer at butikken ikke kommer til å foreta seg noe som strider mot min interesse. Jeg forventer at butikkene innehar den nødvendige kompetansen til å kunne drive forretningen på en forsvarlig måte (for eksempel oppbevare varer i riktig temperatur o.l.), og jeg forventer at de har nødvendige midler til å kunne handle i takt med mine interesser (for eksempel frysere til frossenvarer, eller kunnskap over hvor jeg finner hva i butikken). Til sist tar jeg *få forhåndsregler* når jeg handler i en matvarebutikk; jeg senker «guarden». Jeg tenker ikke noe særlig over «hva som kan skje» når jeg går på butikken eller vurderer hvorvidt de ansatte vil svindle meg, jeg bare gjør det med lave skuldre – som om det er den mest hverdagslige tingen i verden – noe det for så vidt er. Jeg har med andre ord tillit til matvarebutikker i Norge.

Det finnes helt klart plasser hvor man må være mer påpasselig til matvarebutikker, og kanskje finnes det argumenter for at man må være påpasselig i forhold til matvarebutikker også her til lands; rett før jul ble det for eksempel klart at Konkurransetilsynet har anklaget de norske matvarekjedene for ulovlig samarbeid (Hopland, 2021). Slike saker vil ha potensiale til å svekke tilliten til matvareinstitusjonene i Norge. Uansett ser vi at samhandling med matvarebutikker passer inn i tillitsskjemaet til Grimen. Dette taler for at vi helt klart kan – og kanskje vi også bør – snakke om tillit til institusjoner og ikke simpelthen forutsigbarhet.

En innvending til dette, kan være at «vi har jo ikke alltid tidligere erfaringer med institusjoner, slik som de fleste har med butikker». Dette er tilfelle med mange av de institusjonelle tillitsformene jeg ser på i denne teksten; for eksempel har nok ikke alle personlige erfaringer med rettssystemet, ei heller med politiet. Men; personen som overrakk meg tillit på biblioteket hadde heller ingen tidligere erfaring med meg. Jeg vil derfor hevde at tidligere erfaringer slettens ikke er et absolutt krav for å verken motta tillit eller overrekke tillit. Jeg har ingen erfaring med rettssystemet i Norge, men jeg har tillit til det selv om; det er en institusjon som

er tuftet på regler og prinsipper som jeg anerkjenner (blant annet likhet for loven og uskyldighet til det motsatte er bevist). Utfra dette kan jeg danne meg et «what if»-bilde av hva som ville skjedd dersom jeg befant meg i en situasjon hvor jeg måtte plassere informasjon eller gjenstander i rettssystemets varetekt; for eksempel dersom naboen hadde ødelagt gjerdet mitt. Da ville jeg stolt på at rettssystemet ordner opp, jeg hadde «senket guarden» (så langt det lar seg gjøre) i min interaksjon med rettssystemet fordi jeg har tillit til at domstolen vil ordne en passende straff for vedkommende.

### **3.4 Kapittelkonklusjon**

Dette kapittelet har redegjort for hva tillit er. Innenfor tillitslitteraturen finnes det særlig tre tillitsformer; den partikulære, den generelle, og den institusjonelle. Felles for alle disse tillitsformene, er at de innebærer plassering av informasjon eller gjenstander i noens varetekt, overføring av makt til tillitsmottaker, informasjonen eller gjenstanden er viktig for tillitsgiveren, tillitsgiveren har forventninger overfor tillitsmottaker, og at tillitsgiver reduserer bruk av forhåndsregler i sin samhandling med tillitsmottaker; tillitsgiveren senker «guarden» overfor tillitsmottageren.

For å oppsummere kan vi si at den partikulære tilliten er ofte bedre å analysere i eksperimentelle kontekster fordi den er tuftet på en rasjonell-kalkyle-filosofi som er vanskelig å teste ut ved hjelp av surveyer (eller observasjon eller uformelle intervjuer for den del); ved utforming av et eksperiment, kan man legge opp forskningsdesignet på en slik måte at man gir deltagerne informasjon om hverandre og ser hvorvidt de agerer utfra partikulær tillitspremisser; å undersøke fangens dilemma eksperimentelt vil for eksempel kunne gi oss innsikter om partikulær tillit. Det vil være vanskelig å identifisere hvorvidt personer har tillit utfra tidligere erfaringer når surveyer utgjør datagrunnlaget. Jeg vil derfor hevde at den generelle tillitsform er en bedre egnet tillitsvariant ved bruk av surveyer. Først og fremst fordi flere surveyer innehar spørsmål som dekker generell tillit (mest brukt innen tillitsforskningen, er World Values Survey, men ESS har også gode data på dette og er mindre brukt; dette er et argument for å bruke ESS).<sup>12</sup> Det mest brukte spørsmålet, som utgjør operasjonaliseringen av

---

<sup>12</sup> Jeg kommer tilbake til dette under gjennomgang av metode.

generell tillit er følgende spørsmål; «generally speaking, can most people be trusted or can't you be too carefull?». Det er slik generell tillit i utgangspunktet blir forstått i denne teksten.

Det er viktig å presisere at den partikulære tillitsformen nok skjer en del i det virkelige liv; jeg kan stole på at en renommert tømrer gjør en skikkelig god jobb når han eller hun snekrer, men jeg kan ikke nødvendigvis stole på at den samme tømreren er like behjelpelig med å bake et skikkelig brød. Sannheten er nok et sted mitt mellom partikulær og generell tillit; i det virkelige liv bruker vi sannsynligvis en kombinasjon av den partikulære tilliten og den generelle tilliten når vi navigerer oss gjennom våre livsløp.

Når det kommer til den institusjonelle tilliten, har jeg argumentert for at den finnes. I denne teksten vil jeg vektlegge sentrale samfunnsinstitusjoner i min operasjonalisering av begrepet institusjonell tillit (henholdsvis tillit til landets parlament, tillit til politikere, tillit til politiske partier, tillit til rettssystemet, tillit til politiet, tillit til Europaparlamentet og tillit til FN). Enkelte vil nok påstå at dette heller bør betraktes som politisk tillit fordi disse institusjonene stort sett er av politisk art. Jeg vil derimot påstå at begrepet institusjonell tillit dekker fenomenet bedre fordi enkelte av disse institusjonene ikke er politiske institusjoner; eksempelvis har verken rettssystem eller politiet direkte tilknytning til politikk. Andre vil kanskje føle at begrepet «institusjonell tillit» favner i overkant bredt, og dreier seg om mer enn bare disse tillitsspørsmålene som jeg baserer meg på. Vi kommer tilbake til en mer utfyllende redegjørelse for operasjonalisering av generell så vel som institusjonell tillit senere under punktet «tilrettelegging av avhengig variabel».

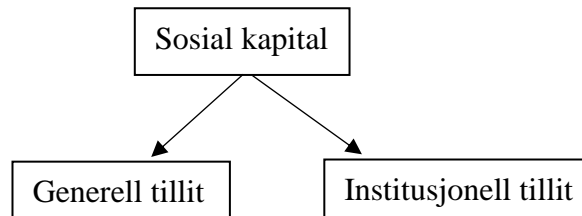
#### **4 Litteraturoversikt**

Problemstillingen til denne teksten har vi sett at er følgende; «*hva påvirker sosial kapital, og hvordan fortøner sosial kapital seg på tvers av europeiske land?*». Problemstillingen skildrer i så måte et ønske om å forklare hva som påvirker fremvekst av sosial kapital. En slik type problemstilling vil man ifølge Grønmo kalle for forklarende problemstilling fordi den søker å avklare hva sosial kapital kommer av (2016, s. 79). Dette er imidlertid enklere sagt enn gjort; begrepet er relativt nytt innen samfunnsvitenskapen, og det finnes mange som mener mye om

temaet; kort fortalt er den gjeldende litteraturen et sammensurium av (til dels) motstridende resultater.

Hittil har jeg argumentert for at sosial kapital kan defineres som to former for tillit; den generelle tillit og den institusjonelle tillit. Således kan vi si at sosial kapital ses på som en paraplybetegnelse for de to tillitsformene. Med dette som utgangspunkt, ender vi opp med denne modellen:

*Figur 1: Sosial kapital forstått som generell og institusjonell tillit.*



Når vi nå skal se på den tidligere forskningen på området, er det hensiktsmessig å først og fremst se på forskning som dreier seg om generell tillit og institusjonell tillit, og ikke nødvendigvis sosial kapital per se. Slik jeg nevnte innledningsvis av denne teksten, er det enkelte som forstår tillit som et resultat av sosial kapital og ikke som sosial kapital i seg selv. Videre er det flere som hevder sosial kapital favner bredere enn bare tillit, slik vi så i kapittel 2. Sagt på en annen måte; alle som har forsket på tillit og sosial kapital er ikke nødvendigvis enig i at det er snakk om de samme fenomenene. Om noen vil si at generell/institusjonell tillit ikke er sosial kapital, så kan de likevel ha fruktbare resultater på hva generell/institusjonell tillit kommer av. Disse spørsmålene spiller altså ikke nødvendigvis en rolle for relevansen til studiene i forhold til min oppgave, men slike spørsmål er likevel viktig å være klar over når man skal gå gjennom den tidligere forskningen på området. Denne delen avsluttes med formulering av forventninger

#### **4.1 Forskning som er gjort på tillit og forventninger**

La oss nå stå på skuldrene til kjemper, og se på forskning som tidligere er gjort på tillit. En av de forholdene som det er gjort mest forskning på, er effekten av medlemskap i frivillige organisasjoner på tillit. Putnam finner en slik link i sin studie av Nord-Italia i *Making Democracy Work* (1993). Tanken er at når personer deltar *frivillig*, så møtes personer på tvers av ulikhet og dermed dannes tillit. Funn som underbygger Putnams påstander, finner både Levi (1996) og Tarrow (1996). Også Svendsen og Svendsen argumenterer for viktigheten av deltagelse i frivillige organisasjoner (2006). Dette illustrerer de ved hjelp av et historisk komparativt perspektiv hvor Polen settes opp mot Danmark, og hevder at tillitsbeholdningen i Danmark langt på vei skyldes et rikt sivilt samfunnsliv preget av frivillige organisasjoner. Polen manglet dette rike frivillige livet og endte således opp med en mindre beholdning av tillit innad i befolkningen (2006, s. 148). På den annen side er ikke funnene omkring effekten av frivillighet på tillit entydig; Eric Uslaner finner tilnærmet ingen effekt av frivillige organisasjoner på tillit. Han argumenterer derimot for at tillit er noe som kommer *før* deltagelse i frivillige organisasjoner. I henhold til hans funn, er effekten av tillit på frivillighet høyere enn effekten av frivillighet på tillit; dette mener han taler for at tillit kommer før i tid og rom enn deltagelse i frivillige organisasjoner; utfra disse funnene er det altså heller snakk om at personer med tillit har høyere tilbøyelighet til å delta i frivillige organisasjoner (Uslaner, 2002, s. 128).

Isteden hevder Uslaner at tillit skapes i oppveksten; det har med andre ord familiært opphav; tillit blir til gjennom sosialisering i familien. Uslaner har imidlertid ikke data som underbygger denne familie-påstanden, men han finner at effekten av det å ha en optimistisk holdning til livet har stor effekt på utvikling av tillit (2002, s. 189). Innenfor den psykologiske disiplin har det blitt gjort funn som kan se ut til at Uslaners påstander har noe for seg. Allerede på slutten av 60-tallet utførte Katz og Rotter en studie av familiens innvirkning på barns utvikling av tillit; deres funn viser at 75% variasjonen i tenåringers tillitsnivå er betinget av deres foreldre sin tilbøyelighet til å stole på folk flest (1969, s. 660)<sup>13</sup>. Barber hevder noe av det samme i sin studie fra 1983, følgende sitat oppsummerer poenget hans;

---

<sup>13</sup> ESS har ikke så mange variabler som måler familiær sosialisering, men innehar imidlertid en variabel som måler optimisme. Det går også an å bruke foreldres utdanningsnivå som proxy for familiær sosialisering.

«It is an everyday and valued conception in our society that the family is the primordial source and location of trust. The expression, «if you cannot trust your family, then whom can you trust?» has a large value and ideological appeal for us» (1983, s. 26)

Barbara Misztal drar strikken enda lengre i sin studie, hvor hun kobler habitusbegrepet til Bourdieu opp mot utvikling av tillit; hun hevder, liksom Niklas Luhmann, at tillit er en reduksjon av virkelighetens kompleksitet og dermed en viktig del av menneskers vaner (1996, s. 103).<sup>14</sup> Dersom tillit er en del av habitus, så er det ikke utenkelig at familien har en finger med i spillet; personen som populariserte begrepet, Bourdieu, vektlegger jo viktigheten av familiens betydning av utvikling av habitus. Når tillit knyttes opp mot familien, og ikke minst habitus, kan vi tenke oss at foreldres utdanningsnivå spiller en rolle for dannelse av tillit; individer som vokser opp i familier med foreldre med høyere utdanning vokser opp og blir sosialisert av foreldre som ofte har et liv som er preget av *forutsigbarhet*. Vi vet av erfaring at personer med lav utdanning lever et langt mer prekært liv preget av uforutsigbarhet på arbeidsmarkedet (se for eksempel Sennett, 2001; Eldring og Ørjasæter, 2018). Slike forhold kan tenkes å ikke gi noe særlig grobunn for utvikling av tillit av verken generell eller institusjonell art; personer som lever liv preget av uro og konflikt har liten grunn til å være tilfreds med samfunnets institusjoner sammenlignet med personer som opplever at livet smiler. De har også gode grunner til å være mer skeptisk til fremmede mennesker; dersom man har en lav sosioøkonomisk status, så er det ikke unaturlig å ha «guarden» sin oftere oppe; man har tross alt mer å tape dersom man blir snytt. Martin Lindstrøm finner i sin studie fra 2009 funn som kan tyde på at dette stemmer; hans studie viser at de som har usikker jobbsituasjon har signifikant høyere odds ratio for å inneha «low trust» (s. 592). Flere studier har vist at foreldres sosiale bakgrunn kan spille en viktig rolle for sosialiseringen som foregår hos barn (Johnson, 2002; Hitlin, 2006). Utfra det jeg har skrevet i dette avsnittet kan vi trekke ut følgende tre antagelser; for det første, at en positiv holdning til livet spiller en viktig rolle for tillit. For det andre, at familiebakgrunn i form av foreldres utdanningsnivå vil spille en rolle for tillit. For det tredje at det å ha inntektsgivende arbeid, øker tillit.

---

<sup>14</sup> Poenget om reduksjon av kompleksitet er en sentral del i Luhmann sin samfunnsteori (se Joas og Knöbl, 2009, kap 11 for videre lesning).

En fjerde variabel som kan tenkes å påvirke utvikling av tillit, er egen utdanning. Dette henger delvis sammen med de argumentene vi så i forrige avsnitt om at et individ sin familiebakgrunn er med på å påvirke menneskers utvikling av tillit. Utdanning vet vi er viktig for personers utvikling ikke bare med tanke på skoleferdigheter (for eksempel å regne, lese, og skrive), men det er også viktig for den menneskelige dannelsesprosess hvor vi kan tenke oss at tillit både av institusjonell art og generell tillit blir skapt. Følgende sitat fra Smith underbygger den ovennevnte påstanden; «Education may cultivate a more benign view of the world and of humanity» (1997, s. 191). Sniderman og Piazza peker på at høyere utdanning utvider personers horisont og lærer oss om personer som er forskjellige fra oss selv (1993). Eric Uslaner sine funn tyder på at utdanning kan påvirke tillit; han peker på at de som har mer utdanning har mer tillit enn de som har lav utdanning (2002, s. 35). Utdanning ser altså ut til å være en viktig brikke i tillitspusslespillet.

Effekten av religion er en femte variabel som ofte trekkes frem i den tidligere forskningen på tillit. Den tidligere forskningen er noe mer entydig på effekten av religion sammenlignet med for eksempel effekten av frivillighet. Religion ser ut til å kunne ha en positiv effekt på utvikling av tillit dersom den er av ikke-hierarkisk art, og negativ effekt dersom den er av hierarkisk art (eksempler på hierarkiske religioner; islam, jødedom, ortodoks kristendom. Eksempler på ikke-hierarkiske religioner; protestantisme). La Porta et al. (1997) Og Berggren og Jordahl (2006) finner sterk negativ effekt av hierarkiske religioner på tillit. Zak og Knack finner at muslimer og katolikker har mindre tillit (2001), mens Uslaner (2002) har funn som tyder på at protestantisme har positiv effekt på tillit. Hvorfor ser det ut til at religion har denne tosidige effekten på tillit? Det man tenker seg, er at de hierarkiske religionene ofte skaper partikulær tillit, eller «bonding social capital» slik Putnam kaller det; Svært religiøse personer oppnår som regel tillit, men den tilliten som skapes gjelder først og fremst personer som er lik dem selv (derav bonding og ikke bridging social capital). Ikke-hierarkiske religioner kan inneha et mer liberalt syn på mennesker generelt som gjør at man har større tillit til andre; slik La Porta og co sier det; de hierarkiske religionene er opptatt av å skape vertikale bånd eller strata i samfunnet, noe som splitter samfunnet heller enn å samle det (1997, s. 336). Bjørnskov finner også en sammenheng mellom protestantisme og dannelse av tillit (2006, s. 16). På den annen side er ikke litteraturen helt ensidig her heller; Svendsen og Svendsen (2006) finner ikke hold i den ovennevnte fortellingen om et tillitsskille mellom hierarkiske og ikke-hierarkiske religioner; isteden viser deres funn at effekten er relativ; det at man plasserer

en muslim i et land som generelt sett scorer høyt på tillit (Danmark i deres tilfelle), ser ut til å føre til økt tillit for den enkelte. For eksempel viser de at verken tyrkere eller somaliere (som er to nasjonaliteter med en høy andel muslimer) har noe mer tillit til sin egen gruppe enn til folk flest når de er bosatt i et land hvor tillitsnivået ellers er høyt (Svendsen og Svendsen, 2006, s. 172).

En sjette variabel som ofte er å finne i litteraturen, er alder. Li og Fung finner en signifikant kurvelinær sammenheng mellom alder og tillit; i deres studie, viser tallene at økt alder fører til mindre tillit, før den så snur og gir positiv effekt (2013, s. 352). Logikken er at tilliten først synker, i ungdomsalderen og når du er ung voksen. Unge personer er ofte mindre konforme enn eldre mennesker; 68'erne og opprørene deres var ledet av ungdommer og unge voksne som hadde liten tillit til myndighetene. Tilsvarende, i disse tider, ser vi et lignende type opprør blant ungdom og unge voksne i form av klimaaktivisme. Det er altså god grunn til å tro at unge mennesker generelt har mindre tillit enn eldre mennesker. Tilliten kan derimot tenkes å øke når man blir eldre. Eldre mennesker har gode motiver for å ha tillit; fysiologiske forhold, slik som styrke, energi, hukommelse og de menneskelige sanser svekkes ved økt alderdom. Eldre mennesker er dessuten mer skrøpelig og trenger ofte en hjelpende hånd av tilfeldige mennesker. Innen livsløpsforskningen vet man også at mennesker har en tendens til å lene seg mot mer tradisjonelle verdier i midten av livsløpet; når man er eldre har man et større fokus på verdier som omhandler sikkerhet og konformitet (Weinert og Sherrod, 1986).

De seks første faktorene vi har sett på til nå, kan tenkes å påvirke tillit på individnivå. Slik vi så på side 7, sikter denne oppgaven seg inn på å anvende en regresjonsbasert flernivåanalyse; det betyr altså at det tenkes at det foreligger variabler på landnivå som også kan ha innvirkning på tillit; dette kalles ofte for kontekstuelle forhold. Det første kontekstuelle forholdet som ser ut til å ha potensiale til å påvirke tillit, er grad av individualisme som er foreliggende i samfunnet; flere studier tyder på at høy grad av individualisme kan føre til økt tillit (Yamagishi et al., 1998; Allik og Realo, 2004; Smith et al., 2009). Tanken er at kollektivistiske samfunn - som er kjennetegnet ved tettere nettverk og er preget av relativt små men viktige gruppedannelser - har preferanser om å handle med aktører som er del av dette lille nettverket. En slik norm, om at man bare handler med sine egne, vil kunne bidra med å undergrave skapelse av tillit. I kontrast til de kollektivistiske samfunnene, er



individualistiske samfunn preget av større nettverk av aktører og i større grad svakere, mer diffuse bånd mellom aktørene som inngår i nettverket. Her kan man trekke linjer til den klassiske tyske sosiolog, Ferdinand Tönnies, som har skrevet om kjennetegn ved de moderne samfunnene som underbygger poenget om høyere grad av individualisering; han deler inn samfunn i en dikotomi såkalt *gemeinschaft* og *gesellschaft*. Den førstnevnte er gjeldende i tradisjonelle samfunn hvor bånd mellom individer er sterke og nettverkene mindre, mens den sistnevnte er dominerende i moderne samfunn hvor båndene i samfunnets sosiale nettverk generelt er svakere (Østerberg, 2016, s. 18-23). I samfunn hvor *gesellschaft* er gjeldende er altså mennesker nødt til å forholde seg til svært mange forskjellige aktører fordi samfunnet er preget av høy grad av spesialisering; slike samfunn består av et hav av eksperter; alt fra advokater til snekkere og byråkrater av diverse slag. Nettopp derfor er tanken at man har mer bruk for tillit i samfunn preget av *gesellschaft*; jo mer individualisert samfunnet er, desto mer *nødvendig* er det å forholde seg til flere mennesker. Dette henger også tett sammen med hvor utviklet landet er. Land som er velutviklet (som ofte er individualiserte) har som regel et ordentlig styringsapparat politisk så vel som juridisk. Derfor har de styringsmekanismer som verner om tillit; for eksempel velfungerende lovverk som forhindrer mennesker fra å svindle hverandre, og politikere som fordeler goder og byrder på en rettferdig måte; slike forhold kan tenkes å minske sjansen for at «mannen eller damen i gaten» blir behandlet urettferdig, og følgelig bidra til å øke tilliten hans eller hennes til andre mennesker og ikke minst til samfunnets institusjoner. Enkelte studier tyder på at lands utviklingsgrad kan ha positiv innvirkning på tillit (Alesina og La Ferrara, 2002; Knack og Keefer, 1997). En annen variabel – som også befinner seg på landnivå - er inntekstulikhet. Land som har høy grad av økonomisk likhet har langt oftere tillit sammenlignet med land som har lav grad av økonomisk likhet (Alesina og La Ferrara, 2002; Knack og Keefer, 1997). I homogene samfunn, vil gjerne folk i større grad kunne identifisere seg mer med folk flest i samfunnet; ofte er det slik at like barn leker best. I tillegg vil lav inntekstulikhet redusere andre forhold i samfunnet som bidrar til mindre tillit; for eksempel kriminalitet. I samfunn hvor kriminaliteten er høy, så må man til enhver tid ha «guarden» oppe og være på tå hev, slik at man ikke blir utsatt for uønskede handlinger fra fremmede eller fra myndighetene; man har altså god grunn til å tro at lav inntekstulikhet øker tillit. Den siste variabelen som kan tenkes å påvirke tillit på landnivå, er hvorvidt landet har vært kommunistisk eller ikke. Det er flere funn som tyder på at det å ha vært kommunistisk tidligere, ikke har ført til skapelse av tillit i særlig grad. Årsaken ligger i at de kommunistiske regimene undertrykket befolkningen, og slikt ser ut til å henge igjen, selv den dag i dag, selv om det er drøyt 30 år siden jernteppet i

Europa falt (se Svendsen og Svendsen, 2006; Bjørnskov, 2006; Delhey og Newton, 2005). Sosialdemokratiske land kan vi derimot forvente har mye tillit; det er samfunn hvor tanken om *likhet* har gjennomsyret samfunnsutviklingen. I tillegg er de velferdsstater som tilbyr universelle goder med maksimal grad av dekommodifisering.<sup>15</sup> Dette gjør at det er nærliggende å tro at tillit har gode forutsetninger til å kunne vokse frem. Delhey og Newton har lansert en tillitstypologi for land som langt på vei støtter dette; de sosialdemokratiske landene er definert som «high-trusting», mens de som tidligere har vært kommunistisk ofte er «low-trusting»; dette tyder på at vi kan forvente en forskjell mellom sosialdemokratiske og post-kommunistiske land.

Litteraturen omkring tillit gir oss dermed følgende forventninger.<sup>16</sup> For det første, at en positiv holdning til livet fører til økt tillit. For det andre, at sosial bakgrunn påvirker tillit; de som kommer fra en familie med foreldre som har lang høyere utdanning, har mer tillit enn de som foreldre som har grunnskole eller lavere. For det tredje, at eget utdanningsnivå påvirker tillit positivt. Mer utdanning fører til økt tillit. For det fjerde, at det å ha inntektsgivende arbeid fører til økt tillit. For det femte, religiøsitet påvirker tillit. For det sjette, at økt alder har en kurvelineær sammenheng med tillit.

Ut fra de kontekstuelle forholdene som det ble redegjort for, ender vi opp med følgende forventninger. For det første; Jo mer velutviklet et land er, desto mer tillit har det. For det andre; Jo mindre inntektsulikhet et land har, desto mer tillit har det. For det tredje; land som har tidligere vært kommunistisk, har lavere tillit enn land som er sosialdemokratiske.

## **5 Data og metode**

I denne delen vil jeg redegjøre for valg av metode og data. Jeg starter med å gjennomgå datasettet som blir benyttet; ESS runde 9 (og Gini-koeffisienter fra EU-SILC og HDI fra FN sitt utviklingsprogram, UNDP). Følgelig forklarer jeg hva regresjonsbasert flernivåanalyse er og hvorfor den kan ha fordeler fremfor en vanlig OLS-regresjon. Jeg argumenterer for at det

---

<sup>15</sup> Begrep som særlig knyttes til Esping-Andersen og hans velferdsstatstypologi. Betyr noe kort fortalt; i hvilken grad man kan overleve uten tilknytning til markedet (Johansson, 2008, s. 143)

<sup>16</sup> Jeg bruker begrepet «forventning» og ikke hypotese bevisst, grunnet at opplegget er eksplorerende i sin natur.

er random-intercept model som er mest hensiktsmessig å bruke. Jeg går så gjennom forutsetningene til random intercept model. Etter det, retter jeg søkelyset mot operasjonalisering av variablene som blir benyttet i analysen.

## **5.1 Data**

Til nå har den tidligere forskningen på tillit svært ofte benyttet seg av World Values Survey (WVS) (se eksempelvis Delhey og Newton, 2005; Bjørnskov, 2006; Li og Fung, 2013). Delhey og Newton fremhever imidlertid en svakhet ved World values Survey; den innebefatter bare en dikotom tillitsvariabel, og poengterer at det kan være en fordel å ha en tillitsvariabel som er en skala (2005, s. 314). Det er dessuten mer logisk å forestille seg tillit som et fenomen som går langs et kontinuum snarere enn et diskret fenomen; tillit er ikke noe vi enten har eller ikke har, det vil være mulig å ha tillit i større eller mindre grad. European Social Survey innehar tillitsvariabler som er skalaer (de måles fra 0 til 10 hvor 0 er minst tillit og 10 er mest tillit); dette er ett argument for å benytte seg av ESS. Vi vet av erfaring at tillit ofte fremstår som et stabilt fenomen; det endres ikke nevneverdig over tid (Nannestad, 2008, s. 422); dette er et annet argument for at det kanskje ikke er nødvendig å benytte seg av for eksempel paneldata; tverssnittdata vil kunne være tilstrekkelig. Et tredje argument for at ESS er et godt egnet datasett, ligger i det faktum at jeg ønsker å gjennomføre sammenligninger mellom land; ESS har gode data på de fleste europeiske land. I lys av de ovennevnte poengene, er derfor den siste runden av datasettet European Social Survey (ESS) benyttet; runde 9 fra 2018. Det er ESS for 19 land som legges til grunn for analysen; de som er sosialdemokratiske (high trust), de som er post-kommunistiske (low trust) og de som er rangert som «medium trust» i henhold til Delhey og Newtons tillitskategorisering (2005). De europeiske «Medium trust» landene finner vi som regel i kontinental-europa (utenom Stor-Britannia), og er Tyskland, Sveits, Italia, Belgia, Østerrike, Spania og Stor-Britannia. Jeg velger å kalle denne gruppen land for «Europa ellers».<sup>17</sup> De kontekstuelle variablene på landnivå, er følgende tre variabler; landklynger (hvorvidt de tilhører de klyngene av land jeg nettopp nevnte), Gini-koeffisient for hvert land (inntekstilikhhet for hvert land), og til sist, HDI (human development index) for hvert land. De to sistnevnte er hentet inn fra eksterne kilder; det vil si at de ikke er å finne i runde 9 i ESS i skrivende stund.<sup>18</sup> Jeg har hentet lands

---

<sup>17</sup> Mer om dette under gjennomgangen av tilrettelegging av variabler.

<sup>18</sup> Runde 8 fra 2016 har HDI og Gini-koeffisient tilgjengelig dersom man besøker denne nettsiden: <https://www.europeansocialsurvey.org/data/multilevel/wizard.html>

Gini-koeffisienter for 2018 fra surveyen EU-SILC. HDI for analysens forskjellige land, er innhentet fra FNs utviklingsprogram, UNDP. Vi kommer tilbake til hvordan dette måles mer inngående under punktet «tilrettelegging av uavhengige variabler».

Vektene som er benyttet i den deskriptive statistikken, er kombinasjonsvekten «anweight». Denne er en sammenslåing av de to vektene, designvekten og populasjonsvekten. For selve flernivåanalysen, er disse vektene benyttet hver for seg, for hvert nivå; designvekten på individnivå og populasjonsvekten på landnivå. Designvekten korrigerer for eventuelle skjevheter som kan ha oppstått etter utvalgsgjennomføringen (for eksempel frafall). Populasjonsvektens korrigerer for landsstørrelser; denne er altså nødvendig å bruke når komparasjoner mellom land gjennomføres.

## **5.2 Hva er flernivåanalyse?**

Hva er så egentlig regresjonsbasert flernivåanalyse? Flernivåanalysen kan spores helt tilbake til Durkheims klassiske studie av selvmord på begynnelsen av det 20. århundre; men i nyere tid tilskrives ofte Lazarsfeld, Menzel, Blau og Hauser som sentrale skikkelser innenfor utviklingen av metoden (Ringdal, 1992, s. 236). Metoden bygger videre på den tradisjonelle ordinary least squares (OLS) regresjonen ved å inkorporere flere nivåer (Grønmo, 2016, s. 410). Analysen som gjøres i denne teksten benytter seg av to nivåer, men det er også mulig å benytte seg av flere nivåer enn bare to. Følgende to analysenivåer er benyttet i denne analysen; landnivå, som er på makronivå (nivå 2), og enkeltpersoner i form av respondenter, som er på mikronivå (nivå 1). Logikken er at respondentene på nivå 1 er «nested» innenfor nivå 2; altså at personer innenfor en gruppe (land) er mer lik hverandre enn personer fra andre grupper (land).

Valg av flernivåanalyse har både statistiske begrunnelser og substansielle begrunnelser. På den ene siden har den et fortrinn fremfor ordinær lineær regresjon i en statistisk forstand; dersom man bruker alminnelig lineær regresjon på hierarkiske data, kan man ende opp med å underestimere standardfeil i modellen så vel som regresjonskoeffisientene (Ringdal og Wiborg, 2017, s. 223). Dette kan i verste fall føre til såkalt type 1-feil; at man forkaster en nullhypotese som egentlig burde beholdes (Midtbø, 2016, s. 64). Dersom man gjør det

motsatte; bare benytter seg av aggregerte variabler på nivå 2, risikeres man å også møte på problemer. Det risikeres å begå en økologisk feilslutning; at man sier noe om et forhold på et lavere nivå basert på informasjon på et høyere nivå (Grønmo, 2016, s. 411-412). På den annen side er det også substansielle begrunnelser for hvorfor flernivåanalyse kan være fordelaktig. Siden jeg ønsker å ikke bare se på individer, men også på *konteksten* individene befinner seg innen, vil flernivåanalyse være egnet til å rette søkelyset mot nettopp, slik navnet på metoden eksplisitt sier, at det eksisterer flere nivåer i den sosiale virkeligheten; mennesker operer innenfor bedrifter, borgere innenfor land, elever innenfor skoleklasser osv. Dette poenget har blitt diskutert i metodelitteraturen; Kristen Ringdal hevder flernivåanalyse langt på vei har brakt «...Society back into sociological analysis» (1992, s. 235). Dette mener jeg er en god substansiell grunn som taler i favør flernivåanalyse; vi mennesker handler ikke alltid som isolerte individer, vi handler innenfor sosiale rom som også har potensiale til å påvirke oss.

Det finnes i all hovedsak to forskjellige former for flernivåanalyse; såkalt flernivåmodell med stokastisk regresjonskonstant (random intercept model) og flernivåmodell med stokastisk regresjonskoeffisient (random coefficient model). Det er den førstnevnte, random intercept model, som er benyttet i denne oppgaven; dette er dessuten den formen for flernivåanalyse som er hyppigst benyttet (Ringdal og Wiborg, 2017, s. 225). I en random intercept model, vil effektene av de ulike variablene i analysen være faste (de er «fixed»), mens regresjonskonstanten for de forskjellige enhetene som befinner seg på nivå 2, vil variere (de er «random») (Ringdal og Wiborg, 2017, s. 226). Random coefficient model er på sett og vis en videreføring av random intercept modellen, ettersom at den gjør det mulig å se på forskjellige effekter av variabler i tillegg til konstantleddet (Ringdal og Wiborg, 2017, s. 226). Hox peker imidlertid på at man bør ha i overkant av 100 enheter på det andre nivået før man i det hele tatt bør tenke på å lage en random coefficient model (2010, s. 235).

### **5.3 Flernivåanalysens forutsetninger**

Liksom de fleste statistiske teknikker, ligger det en del forutsetninger til grunn for at det skal være av hensikt for å benytte seg av flernivåanalyse. Dersom forutsetningene ikke er tilstrekkelig oppfylt, risikeres man at estimater og signifikanstesting spiller fallitt fordi utregningene blir upresise. Man bør for det første ha hierarkiske data for at man bør tenke på å gjennomføre en flernivåanalyse, det må foreligge data på minst to nivåer. Denne studien har

det. Det andre man bør gjøre for å undersøke hvorvidt flernivåanalyse kan være hensiktsmessig, er å modellere en såkalt nullmodell. Nullmodellen er i bunn og grunn en modell som bare har den avhengige variabelen og nivå 2 enhetene (gruppene), og splitter den avhengige variabelen, Y, sin varians i to deler; dermed gir den oss informasjon om variasjonen som stammer fra forskjeller mellom gruppene så vel som forskjeller innenfor gruppene (Ringdal og Wiborg, 2017, s. 232). Utfra nullmodellen kan man beregne intraklassekorrelasjonskoeffisienten (ICC). ICC defineres som andelen av variansen i Y som stammer fra variasjonen mellom gruppene (landene i dette tilfellet). En tommelfingerregel er at ICC helst bør være over 0,05 eller 5% for at det er forsvarlig å benytte seg av flernivåanalyse eller eventuelt korrigere for klyngeeffektene på en annen måte (Ringdal og Wiborg, 2017, s. 233). Jeg gjennomførte en slik nullmodell med intraklassekorrelasjonskoeffisient (ICC); funnene er at ICC er over 0,05 (se appendiks). I praksis betyr dette at man enten bør lage en flernivåmodell, eller korrigere for klyngedannelsen av land på et annet vis (for eksempel ved å anvende ols-regresjon med robuste feilledd).

Utvalgsstørrelse er et tredje aspekt man må ta hensyn til forut for utvikling av en flernivåmodell. Ved bruk av random intercept model, er kravet for antall nivå 2 enheter langt lavere enn ved random coefficient model; dette er, som nevnt, en av årsakene til at det er den førstnevnte teknikken som er å foretrekke med tanke på dataene som blir brukt. Når det gjelder kravet om utvalg, ved bruk av random intercept model, så spriker litteraturen noe. Hox Peker for eksempel på at man bør ha rundt 30 grupper (nivå 2) med minst 30 respondenter (nivå 1); dette kalles for «the 30/30 rule» (2010, s. 235). Ringdal og Wiborg peker derimot på at det er tilstrekkelig med mellom 15-20 enheter på nivå 2 (2017, s. 225). I denne oppgaven benyttes ESS runde 9 med 19 land, så det betyr at dersom vi tar Ringdals ord for god fisk, er vi med klar margin innenfor minimumsgrensen. Dersom vi legger vår lit til Hox, så er vi ikke innenfor minimumsgrensen. Det er altså rimelig å hevde at 19 nivå 2 enheter er tilstrekkelig; Hox peker dessuten på at the «30/30 rule» først og fremst er en tommelfingerregel og ikke et eksakt krav, men at man som oftest er på den trygge siden dersom nivå 2 enhetene er på 30 eller mer (2010, s. 235). Videre har alle landene langt over 30 respondenter, så kravet om at det må være minst 30 enheter innenfor hver gruppe, er i hvert fall tilfredsstillt. Latvia er landet med lavest antall respondenter med 918. Det faktum at det bare er 19 land på nivå 2 fører imidlertid til en begrensning. Dersom man er interessert i samspillsledd på tvers av nivåer, så

bør man ifølge Hox ha minst 50 enheter på nivå 2 (2010, s. 235); med andre ord kreves det mer «statistisk power».

Et fjerde forhold som man må tenke på, er å undersøke hvorvidt den avhengige variabelen er normalfordelt; dersom den ikke er det, kan det være et brudd på regresjonsforutsetningene. Tjønndal peker på at det er et omdiskutert tema hvorvidt det er nødvendig med normalfordelt avhengig variabel i metodelitteraturen (2018, s. 62). Dog er ikke dette nødvendigvis et problem dersom utvalget er stort. Uansett er variabelen «trust» normalfordelt, så kravet kan sies å være oppfylt (se appendiks).

Et femte aspekt som bør oppfylles, er at det ikke bør være multikolaritet blant de uavhengige variablene. Multikolaritet er et fenomen som kan oppstå når de uavhengige variablene korrelerer for sterkt med hverandre, noe som i verste fall kan bety at de to variablene som korrelerer for sterkt måler ett og samme fenomen (Tjønndal, 2018, s. 164). Vi kan for eksempel tenke oss at det er korrelasjon mellom landklyngene, Gini-koeffisientene og HDI; sosialdemokratiske land vil ha høyere HDI og lavere Gini-koeffisient enn post-kommunistiske land. Jeg gjennomførte en VIF-test for å identifisere mulig multikolaritet; funnene er at det ikke er multikolaritet blant variablene utenom aldersvariablene. Når det gjelder aldersvariablene, er det naturlig, fordi de inngår i et annengradspolynom. Utenom aldersvariablene, er det dummyen for post-kommunistiske land som har høyest toleranseverdi, på 0,18. Imidlertid er dette ikke problematisk; Anne Tjønndal hevder at så lenge toleranseverdien er over 0,10, så er vi på trygg grunn med tanke på multikolaritet (2018, s. 166). (se appendiks for VIF-test).

Det er også nødvendig å inkludere alle de relevante x-variablene i analysen. Dette kravet er imidlertid ikke-testbart. Det er med andre ord et litt vel ambisiøst mål, som blir enda mer komplisert i flernivåmodeller sammenlignet med vanlige regresjonsmodeller, fordi det er flere nivåer involvert. Dette kravet er sannsynligvis ikke oppfylt i denne analysen. Å ikke inkludere alle de relevante x-variablene, kan føre til spuriøse sammenhenger; at effekten på den avhengige variabelen egentlig ikke skyldes X, men en variabel som påvirker utfallet til både x og y (Tjønndal, 2018, s. 163).

Videre bør residualene være normalfordelte og homoskedastiske. Residualene er normalfordelte. Når det gjelder kravet om homoskedastisitet, så er det ikke oppfylt. Dersom utvalget er stort, så er dette ikke nødvendigvis et stort problem; her har vi et utvalg på over 34 000 respondenter, så utvalget er stort nok til at dette ikke er i overkant problematisk. (Se appendiks for mer informasjon om residualer).

Det bør også være en kausalsammenheng mellom de uavhengige variablene og den avhengige variabelen. Dette er et krav som er lett å oppfylle i noen tilfeller, for eksempel når man ser på om alder påvirker inntekt. Her er det enkelt å se at det ikke er inntekt som påvirker alderen din, men motsatt fordi alder kommer før inntekt i tid og rom; man kan ikke bli yngre av å tjene mer penger. I mitt tilfelle, hvor tillit utgjør den avhengige variabelen, er denne kausale linken langt mer komplisert. Det er for eksempel ikke innlysende at det for eksempel er et lands modernitet som er avgjørende for tillit. Det kan være motsatt; at tillit påvirker grad av modernitet. Tidligere studier har jo vist at tillit er blant de viktigste predikatorene for økonomisk vekst, som er en viktig forutsetning for modernitet (Nannestad, 2008, s. 422). Imidlertid har tidligere studier også vist at grad av modernitet kan påvirke beholdninger av tillit (Yamagishi et al., 1998; Allik og Realo, 2004; Smith et al., 2009). Det betyr at det kanskje i realiteten foreligger en gjensidig sammenheng mellom modernitet og tillit. Dette bør enhver leser av denne teksten ha i bakhodet; nemlig at det ikke er sikkert at den kausale retningen faktisk går fra de uavhengige variablene til den avhengige variabelen (tillit).

Et siste aspekt som bør vurderes, med tanke på at dette er en komparativ analyse mellom land, er ekvivalensproblematikk. Individdataene i denne analysen baserer seg på spørreundersøkelser som (kanskje) er gjennomført på ulikt vis i de forskjellige landene. ESS har lang erfaring med utforming av tverrnasjonale surveyer, men det kan likevel oppstå problemer knyttet til om vi faktisk måler det samme i de ulike landene. For eksempel er det ikke sikkert at et svar på et spørsmål i ett land, betyr det samme i et annet land. Vi kan for eksempel tenke oss at definisjonen av utdanning er forskjellig fra land til land. I dette tilfellet må vi legge vår lit til at ESS sin tverrnasjonale standardisering av utdanningsnivåer er gjennomført på forsvarlig vis (når det gjelder utdanning, benytter de seg for eksempel av den internasjonale ISCED-standardiseringen av utdanning).



#### **5.4 Tilrettelegging av avhengig variabel: Generell og institusjonell tillit**

Slik vi så av figur 1 på side 44, forstår jeg sosial kapital som institusjonell og generell tillit. De avhengige variablene bør i så måte bli valgt med tanke på at de skal dekke disse to fenomenene på en rimelig måte. Dette har med intern validitet å gjøre; variablene som blir valgt ut må klare å kaste lys over det fenomenet man faktisk ønsker å besvare (Midtbø, 2016, s. 27). Det å skulle vurdere intern validitet er ingen enkel oppgave; Treiman peker på at generelt ikke eksisterer noen teknisk måte å evaluere validitet på (2009, s. 242). Derfor er det i stor grad opp til forskeren selv, å forsikre seg om at det foreligger en god kobling mellom fenomenet som studeres på et teoretisk nivå og på et empirisk nivå. Reliabilitet er også en vurdering man bør ta hensyn til; variablene bør være konsistente mål på fenomenet som studeres (Midtbø, 2016, s. 27). Studiens avhengige variabler er valgt med tanke på at de skal dekke de teoretiske begrepene generell og institusjonell tillit på en solid måte.

Den førstnevnte, generell tillit, blir som oftest målt utfra spørsmålet «generally speaking, can most people be trusted or can't you be too carefull?», og blir målt på lignende vis i ESS. Det har foregått en hel diskusjon om dette i det hele tatt er et godt mål på generell tillit (se Uslaner, 2002; Nannestad, 2008). For eksempel; hvem er «most people»? og hva menes med «too carefull»? Uslaner hevder på sin side at det enkleste er ofte det beste når det gjelder generell tillit; det ovennevnte spørsmålet mener han er et godt mål på generell tillit (2002, s. 53), og som nevnt, er det slik generell tillit som oftest har blitt operasjonalisert i tidligere studier. I ESS er det følgende spørsmål som kan ses på som ekvivalenten til generell tillit; «generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people?» (ESS, 2018). Svaralternativene går fra 0 til 10 hvor 0 er at du bør være forsiktig når du møter folk, mens 10 er at de fleste er til å stole på. I tabell 1 ser vi deskriptiv statistikk for variabelen:

Tabell 1: Deskriptiv statistikk for tillit til folk flest (generell tillit). Vektet med anweight.<sup>19</sup>

Gjennomsnitt	Standardavvik	Total N	Missing
5	2,4	34 432	120

Notering: Tillit til folk flest måles fra 0 til 10 hvor 10 er mest tillit. Kilde: ESS runde 9

Tabell 1 viser oss at den gjennomsnittlige generelle tilliten i de 19 landene er midt på treet. Standardavviket er på 2,4 som tyder på noe spredning (tatt i betraktning at skalaen bare går fra 0-10). Missingverdiene er på 120; dette tyder på at den store majoriteten har sagt seg villig til å besvare dette spørsmålet.

Når det gjelder institusjonell tillit, så finnes det ikke en unison forståelse av dette i litteraturen. Anne Tjønndal peker på at «sammensatte mål i mange tilfeller vil være mer robuste og bedre operasjonaliseringer på teoretiske begreper enn hva et enkelt spørsmål/en enkelt variabel kan være» (2018, s. 112). Ettersom at institusjonell tillit kan tenkes å være et slikt komplekst og sammensatt fenomen, vil det være en idé å undersøke om de ulike institusjonelle tillitsvariablene som finnes i ESS lader på en underliggende dimensjon. Utgangspunktet, er at følgende variabler skal representere institusjonell tillit: «Trust in country's parliament», «trust in the legal system», «trust in the police», «trust in politicians», «trust in political parties», «trust in the «European parliament» og «trust in the United Nations». Dermed kan det være hensiktsmessig å konstruere en skala for institusjonell tillit. Tanken er derfor å gjennomføre en faktoranalyse med ønske om å identifisere to ulike dimensjoner; en for institusjonell tillit og en for generell tillit. Først tar vi en titt på deskriptiv statistikk over de institusjonelle tillitsvariablene. Tabell 2 viser oss tyngdepunkt så vel som gjennomsnitt og standardavvik på de ulike institusjonelle tillitsvariablene i ESS runde 9 med de 19 inkluderte landene:

<sup>19</sup> I tråd med etablert praksis, oppgis imidlertid ikke vektete frekvenser (Treiman, 2009, s. 305).

Tabell 2: Deskriptiv statistikk for institusjonell tillit. Vektet anweight.

Variabel	Gjennomsnitt	Standardavvik	Total N	Missing
Tillit til parlament	4,5	2,6	33 812	740
Tillit til rettssystemet	5,1	2,6	33 842	710
Tillit til politiet	6,6	2,3	34 306	246
Tillit til politikere	3,5	2,4	33 911	641
Tillit til politiske partier	3,5	2,3	33 803	749
Tillit til Europaparlamentet	4,4	2,5	32 077	2 475
Tillit til FN	5,1	2,5	31 404	3 148

Notering: Alle variabler måles fra 0 til 10 hvor 10 er mest tillit. Kilde: ESS runde 9

Utfra tabell 2 ser vi at gjennomsnittene varierer en del; personer i de 19 europeiske landene har lavest tillit til politikere og politiske partier (3,5), mens de har høyest tillit til politiet (6,6). Det er verd å merke seg at standardavviket på alle variablene er på over 2, noe som viser at det foreligger en viss spredning tatt i betraktning at skalaen bare går fra 0 til 10. Når det kommer til «missing», ser vi at det særlig er de to siste variablene som utmerker seg; tillit til europeisk parlament har over 2 475 missingverdier, mens tillit til FN har over 3 148 missingverdier. For mange missingverdier kan i ytterste konsekvens ha negativ innvirkning på generaliserbarhet i de senere analysene. Skalakonstruksjon kan bidra med å redusere missing, som vi skal se på neste side.

### **Eksplorerende Faktoranalyse av generell og institusjonell tillit**

Til nå har vi sett på deskriptiv statistikk av generell og institusjonell tillit. La oss nå undersøke om vi i det hele tatt har å gjøre med to forskjellige fenomener, slik litteraturen på området har forespeilet. Målsetningen, slik jeg nevnte i forrige avsnitt, er å finne en forskjell mellom generell tillit og institusjonell tillit. Å kjøre en eksplorerende faktoranalyse er én måte å undersøke hvorvidt vi har å gjøre med forskjellige underliggende fenomener eller ei. I all hovedsak er det to hovedregler som gjelder for at man skal kunne slå sammen variabler ved bruk av faktoranalyse. For det første, at variablene faktisk lader på den samme underliggende

dimensjonen, og for det andre, at faktorladningen for hver variabel bør være cirka 0,5 eller høyere (Treiman, 2009, s. 247). I tabell 3 ser vi resultatet fra faktoranalysen med generell tillit (fra tabell 1) og institusjonelle tillitsvariabler (fra tabell 2):

*Tabell 3: Faktoranalyse av generell tillit og institusjonelle tillitsvariabler.*

Variabel	Faktor 1
Tillit til folk flest	0,52
Tillit til parlamentet	0,85
Tillit til rettssystemet	0,81
Tillit til politiet	0,71
Tillit til politikere	0,86
Tillit til politiske partier	0,85
Tillit til Europaparlamentet	0,77
Tillit til FN	0,74

*Total N: 30 013*      *Kilde: ESS runde 9*

Som vi ser av tabell 3, så har alle de inkluderte variablene en faktorladning som overskrider 0,5. Vi ser også at det bare ble identifisert én faktor. Dette tyder på at alle variablene lader på samme underliggende dimensjon. Den variabelen som skiller seg noe ut, er variabelen for generell tillit (tillit til folk flest), som har en faktorladning på 0,52, men også denne er over grensen. Dermed kan det være en fordel å slå sammen generell tillit og institusjonell tillit til én og samme skala. Dette er et interessant funn i seg selv, fordi man tidligere ofte har snakket om institusjonell tillit og generell tillit som forskjellige fenomener. Videre er det en idé å reliabilitetsteste skalaen for å forsikre at dette i det hele tatt er en pålitelig skala; cronbach's alpha er en måte å gjøre dette på (Tjønndal, 2018, s. 110). Tommelfingerregelen, er at cronbach's alpha bør overskride 0,6 eller 0,7; det er et tegn på at det er høy intern-konsistens i skalaen (Tjønndal, 2018, s. 110). Jeg gjennomførte en slik reliabilitetstest på de samme variablene som inngikk i faktoranalysen, og funnene er at cronbach's alpha ligger på 0,89. Dersom variabelen for generell tillit hadde vært utelatt, øker cronbach's alpha ørlite; da ville

den vært 0,90. Selv om cronbach's alpha ville vært ørlite høyere uten variabelen for generell tillit, så ser vi at, selv med denne inkludert, har vi svært høy intern konsistens i skalaen fordi cronbach's alpha er langt over 0,7. Funnene fra både faktoranalysen og reliabilitetstesten viser at det kan være meningsfullt å slå alle tillittsvariablene sammen; derfor velger jeg å slå de sammen til en variabel. Den nye variabelen kaller jeg for «tillit». Den er nå normalisert; det betyr at den måles fra 0 til 1 hvor 0 er minst tillit og 1 er mest tillit. En viktig bemerkning, er at idet man konstruerer en skala, så er det mulig å redusere missing; det som i praksis skjer når man lager en skala er at man tar det samlede gjennomsnittet av variablene som inngår i skalaen. Det er vanlig å ignorere variabler med missing slik at om det mangler informasjon på en av variablene, så vil man fortsatt få en verdi på den nye skalavariabelen. «Tillit» har dermed bare 15 missingverdier. La oss se nærmere på deskriptiv statistikk for den nye variabelen; vi kan gjerne se på hvordan tilliten ser ut i de ulike landklyngene.

*Tabell 4: Tillit sortert etter land. Vektet med anweight.*

Land	Gjennomsnitt	Standardavvik	Total N
Sosialdemokratisk	0,65	0,13	6 272
Postkommunistisk	0,49	0,15	13 487
Europa ellers	0,54	0,15	14 778

*Notering: Tillit måles fra 0 til 1 hvor 1 er mest tillit. Kilde: ESS runde 9*

I henhold til tabell 4 scorer sosialdemokratiske land høyest på tillit med 0,65 av 1 i gjennomsnitt. De postkommunistiske scorer i gjennomsnitt lavest på tillit, mens Europa ellers er midt imellom. Dette står i stil med det den tidligere forskningen har vist. La oss nå se nærmere på de uavhengige variablene.

### **5.5 Tilrettelegging av uavhengige variabler**

La oss nå se nærmere på de uavhengige variablene. Siden vi har å gjøre med to nivåer, så begynner jeg med å redegjøre for variablene som tilhører individnivået. Alle variablene som befinner seg på individnivå og én kontekstuell variabel (landklyngene), har sitt opphav fra

ESS runde 9 mens to av de kontekstuelle stammer fra Eurostats survey, EU-SILC (Gini-koeffisient) og FNs utviklingsprogram, UNDP (HDI).

### **Positiv holdning til livet**

Den første uavhengige variabelen, er valgt med den første forventningen som utgangspunkt; den skal representere det å ha en positiv holdning til livet. Det er i hovedsak to variabler i ESS som utmerker seg som kandidater til å representere positivitet. Den første måler hvor glad man er. Denne variabelen, er en ordinal (men behandles som metrisk pga antall verdier) skala fra 0 til 10 hvor 0 er «extremely unhappy» og 10 er «extremely happy». Spørsmålet som ble stilt i selve spørreskjemaet, var følgende; «Taking all things together, how happy would you say you are?» (ESS, 2018). Videre har ESS et annet spørsmål som spør «All things considered, how satisfied are you with your life as a whole nowadays?»; altså måler denne tilfredshet med livet. Også denne variabelen er ordinal skala fra 0 til 10 hvor 0 er «extremely dissatisfied» og 10 er «extremely satisfied». I tabell 5 ser vi deskriptiv statistikk for både «happy» og «stflife».

*Tabell 5: Deskriptiv statistikk for hvor glad man er, og hvor tilfreds man er med livet generelt. Vektet med anveigt.*

Variabel	Gjennomsnitt	Standardavvik	Total N	Missing
Glede	7,5	1,9	34 418	133
Tilfredshet med livet	7,3	2	34 347	204

*Notering: Begge måles fra 0 til 10 hvor 10 er mest. Kilde: ESS runde 9*

Utfra den deskriptive statistikken, ser vi at det samlede gjennomsnittet for alle de 19 landene er forholdsvis høyt både for glede og tilfredshet med livet; over 7 på begge. Begge variablene har svært få missingverdier, dette er gunstig for de senere analysene (mange missing-verdier påvirker ekstern validitet). Det kan tenkes at disse to variablene måler det samme fenomenet; en kjapp korrelasjonsanalyse mellom disse to variablene viser en Pearsons R på 0,72; det henter til at det kan være ett og samme fenomen. På bakgrunn av dette gjennomførte jeg en

faktoranalyse for å undersøke hvorvidt disse to variablene kan slås sammen; funnene viser at begge variablene lader på samme underliggende dimensjon, og begge har en faktorladning på over 0,92. En reliabilitetstest, i form av Cronbach's Alpha, viser 0,84 på denne konstruerte positivitetsskalaen. Det er over 0,6 eller 0,7 som ofte er tommelfingerregelen; det tyder på at dette er en pålitelig skala. Man kan selvsagt diskutere hvorvidt disse to variablene i det hele tatt er en adekvat operasjonalisering av positivitet. På den ene siden foreligger det helt klart begrensninger i ESS som ikke er til å legge skjul på; det florer ikke med variabler som kan tenkes å måle positivitet. Dette gjør at en positivitetsskala basert på bare to variabler, kan (i verste fall) være litt ufullstendig; den psykologiske disiplinen har en hel sub-sjanger som tar sikte på å forklare blant annet hvordan positivitet blant individer dannes, ofte kalt for «positiv psykologi».<sup>20</sup> Med det som bakteppe, er det liten tvil om at denne skalaen bare berører overflaten av hva positivitet dreier seg om. På den annen side, vil jeg imidlertid hevde at vi kommer langt med disse to variablene her; både tilfredshet med livet generelt og generell glede blir ofte trukket frem som viktige faktorer for en persons velvære (Diener et al., 2009, s. 187). Den nye variabelen, som er en sammenslåing av de to nevnte variablene, er normalisert og går fra 0-1 hvor 0 er minst positiv og 1 er mest positiv. Den heter nå «positivitet». I tabell 6 ser vi deskriptiv statistikk for positivitet; gjennomsnittet er 0,74 og et standardavvik på 0,17. Missingverdiene er nå redusert; dersom du har besvart minst ett av spørsmålene, inkluderes du i den nye skalaen; dette gjør at missingverdiene for «positivitet» er mindre enn hver variabel isolert. Antall missing for «positivitet», er nå bare 35.

### **Sosial bakgrunn: Forelders høyeste utdanningsnivå**

Den neste uavhengige variabelen, skal representere sosial bakgrunn. Det finnes flere måter å måle sosial bakgrunn på, for eksempel er det ikke uvanlig å ta utgangspunkt i familiens sosioøkonomiske situasjon (eksempelvis i form av en indeks med utgangspunkt i familiens nettoinntekt og utdanningsnivå). ESS har få variabler som måler sosial bakgrunn, det nærmeste vi kommer, er mor og fars sitt utdanningsnivå, som fører til at det økonomiske aspektet, som ofte er en del av en operasjonalisering av sosial bakgrunn, blir satt litt i skyggen. Likevel, slik vi så tidligere under litteraturgjennomgangen, viser den tidligere forskningen at det særlig er familiens dannelse – og ikke nødvendigvis penger – som fører til at individer opparbeider seg tillit; de blir sosialisert til å forstå tillitens nytteverdi. I tillegg vil

---

<sup>20</sup> Se gjerne Martin Seligman sin forskning; han regnes ofte for å være den positive psykologiske far.

det være en viss korrelasjon mellom utdanningsnivå og inntekt uansett; de som har høyere utdanning tjener i snitt bedre enn de uten (Pose og Tselios, 2009). Min operasjonalisering av sosial bakgrunn har derfor forankring i nettopp utdanningsnivået til foreldre. Det er de to ordinale variablene som måler utdanningsnivået til respondentenes mødre og fedre som utgjør grunnlaget for konstruksjonen av sosial bakgrunn. Begge disse variablene baserer seg på UNESCO sin tverrnasjonale standardisering av utdanningsnivåer; ISCED.<sup>21</sup> Den nye variabelen, «forelderutdanning», er en ordinal variabel med 6 verdier som måler «grunnskole eller lavere», «ungdomsskole», «videregående skole», «post-videregående skole», «kort høyere utdanning» og «lang høyere utdanning». Av de 6 verdiene er det særlig tre av dem som trenger en nærmere utdypning, nemlig «post-videregående skole», «kort høyere utdanning» og «lang høyere utdanning». «post-videregående skole» tilsvarer ISCED nivå 4, som er skole utover videregående, men ikke høyere utdanning. «kort høyere utdanning» tilsvarer utdanning ved universitet eller høyskole på mellom 1 og 3 års varighet (maksimum bachelorgrad). «Lang høyere utdanning» tilsvarer mastergrad og doktorgradsnivå. Alle verdiene er kodet på den måten at det bare er minst én forelder som trenger å ha den respektive verdien. For eksempel; dersom du har en far som bare har videregående skole, men en mor som har doktorgrad eller vice versa, så har du verdien 5 osv.

Medianen på denne variabelen, er «videregående skole», som utgjør omtrent 28% av alle observasjonene. Tabell 6 Viser oss at det er 1 362 missingverdier; dette er forholdsvis høyt, men det skal nevnes at missingverdiene for «forelderutdanning» er vesentlig mindre enn dersom bare foreldres utdanningsnivå uttrykt som mor og far separat hadde blitt benyttet. Dette fordi forelderutdanning, som nevnt, legger til grunn at det bare kreves minst én forelder med det respektive utdanningsnivået for å bli registrert som valid verdi på variabelen.

### **Personlig utdanningsnivå**

Så til den neste variabelen; personlig utdanningsnivå. Det finnes to variabler i ESS som er aktuelle med tanke på utdanningsnivå; nemlig en ordinal ISCED variabel liksom de to ovennevnte variablene som «forelderutdanning» er kodet utfra. I tillegg finnes det en kontinuerlig utdanningsvariabel som måler utdanningsnivå i antall år. Det er den sistnevnte,

---

<sup>21</sup> International Standard Classification of Education



jeg benytter meg av i denne analysen fordi den er på et metrisk målenivå (forholdstallsnivå). Antall år med utdanning har verdier fra 0 til 60 (for de 19 landene i denne analysen). Jeg har kodet alt over 30 år som missing; fordi det er ekstremverdier som med fordel kan utelates. Det er særlig tre begrunnelser for at jeg vil hevde det er en rimelig håndtering av disse høye årene med utdanning. For det første, er det bare beskjedne 57 respondenter som har svart at de har utdanning over 30 år; så konsekvensene av å kode de til missing med tanke på generaliserbarhet senere, er minimal. For det andre tar det 21 år å fullføre en doktorgrad på normert tid (som er det høyeste formelle utdanningsnivået man kan ha) dersom man selvfølgelig regner med grunnskole, ungdomsskole og videregående. Men; vi vet av erfaring at ikke alle fullfører utdanningen sin på normert tid, i tillegg er det noe forskjell mellom utdanningsår på tvers av land, og det er også enkelte som har flere akademiske grader, så derfor vil jeg hevde at det er hensiktsmessig å la personlig utdanningsnivå variere mellom 0 og 30 år. Til sist, bidrar en slik omkoding til å forhindre uteliggerproblematikk. I snitt har respondentene 13 år i utdanning, dette tilsvarer omtrent ISCED nivå 3, eller videregående skole oversatt til norsk. Standardavviket ligger på 4,1, som tyder på relativt lav spredning.

### **Inntektsgivende arbeid**

Også inntektsgivende arbeid er en variabel, som vi så i litteraturgjennomgangen, kan tenkes å ha effekt på tillit. ESS har en variabel som måler dette. Denne variabelen er en dikotom variabel som har verdiene «ikke avkrysset» og «avkrysset». Verdien «avkrysset» betyr at man har utført inntektsgivende arbeid de siste 7 dagene, mens «ikke avkrysset» betyr at man ikke har utført inntektsgivende arbeid de siste 7 dagene.

Som vi ser, er det overraskende mange som har svart «ikke avkrysset», hele 46%. Noe av forklaringen kan ligge i at noen av respondentene er under 18 år og av den grunn ikke utfører inntektsgivende arbeid. I tillegg er det mange over 60 også; i de fleste europeiske land trer man inn i pensjonstilværelsen i løpet av 60-årene. En annen forklaring kan ligge i at vi har med forskjellige land å gjøre; en del land som er preget av høy arbeidsledighet vil ha flere «ikke avkrysset» sammenlignet med land med lav arbeidsledighet, skulle man tro. Imidlertid er det ikke stor forskjell dersom vi sorterer etter landklyngene som jeg har laget; de sosialdemokratiske landene har 42% som har besvart «ikke avkrysset», mens de postkommunistiske har 45% «ikke avkrysset», og Europa ellers har 48% «ikke avkrysset».

Prosentene er, som nevnt, vektet med designvekten i ESS, som korrigerer for grupper som eventuelt er overrepresentert (for eksempel dersom de som er arbeidsledige har en større tendens enn befolkningen ellers til å svare på surveyen, så vil denne vekten veie betydningen av arbeidsledige ned). Et alternativ, er at de som er «ikke avkrysset» også er missing. Dette er sannsynlig; i dokumentasjonsrapporten til ESS runde 9, står det at det bare er to verdier som er mulig å registrere, nemlig «ikke avkrysset» og «avkrysset» (2018, s. 56). Vi ser dessuten, av den deskriptive statistikken, at ingen respondenter er registrert som missing, noe som støtter dette poenget. Det betyr altså at «ikke avkrysset» kategorien, sannsynligvis, består av både de som er missing og de som ikke har inntektsgivende arbeid. Det kan påvirke resultatene senere i den regresjonsbaserte flernivåanalysen.

### **Religiøsitet**

Når det gjelder variabelen som skal representere religiøsitet, så er det tre variabler som tar for seg dette i ESS runde 9. Den ene variabelen er på nominalnivå og gir informasjon om hvilken religion respondentene tilhører. Dette er i utgangspunktet en variabel som kan være god å bruke med tanke på det jeg påpekte angående hierarkiske og ikke-hierarkiske religioner i litteraturgjennomgangen; man kan da teste om de religionene som er hierarkiske har mer eller mindre tillit enn de ikke-hierarkiske religionene. Ikke minst kan man sammenligne med ikke-religiøse. Problemet med denne variabelen, er at det er over 14 000 missingverdier. En såpass høy missing-andel, vil utvilsomt koste generaliserbarheten dyrt, og gjør at den ikke bør brukes. Den andre religionsvariabelen som spør om du er religiøs eller ei, er bare dikotom, noe som ikke vil fange opp grad av religiøsitet. Derfor er det heller den tredje religionsvariabelen, som måler «how religious are you»? som er forsvarlig å bruke. Denne variabelen er mer finmasket enn den ovennevnte dikotome religionsvariabelen, fordi den er ordinal skala (kan derfor behandles metrisk); den er en skala fra 0 til 10 hvor 0 er «ikke religiøs i det hele tatt» og 10 er «veldig religiøs». Denne variabelen har betydelig mindre andel missingverdier, bare 398, noe som gjør at dette er variabelen som er mest ideell å bruke. Gjennomsnittet forteller oss at religiøsiteten i de 19 europeiske landene er under middels; bare 4,4. Standardavviket er på 3,1 som tyder på forholdsvis stor spredning. Spredningen kan nok delvis forklares ved at vi har land med religiøs befolkning i lag med land som ikke er særlig religiøse av seg inkludert i analysen.

## **Alder**

Den nest siste variabelen på individnivå, er alder. Dette er en metrisk variabel som går fra 15 år til 90 år, som forteller oss at vi har å gjøre med ungdommer så vel som mennesker i livets siste fase i datasettet. Dette faktumet gjør at det er av hensikt å lage annengradsledd av aldersvariabelen med hensikt å identifisere eventuell kurvelineær effekt av alder på tillit. Slik jeg tidligere nevnte i litteraturgjennomgangen angående alder, så kan det tenkes at tillit er en verdi som utvikles når man er eldre fordi man gjerne har mer balanserte verdier i de senere faser i livet; ungdommer og unge voksne har ikke alltid like konforme verdier som det eldre mennesker har. Vi kan derfor tenke oss at alders effekt på tillit først følger en negativ lineær effekt, før effekten så snur og blir positiv. En innvending til denne antagelsen om effekt av alder, kan være at det heller er snakk om kohorteffekter. For eksempel er det ofte slik at bestemte aldersgrupperinger av mennesker har karakteristikk som er særegen for dem (det kan kanskje også gjelde tillit). Dette kan imidlertid ikke undersøkes ved hjelp av tversnittdata, som denne studien benytter seg av. Gjennomsnittet for alder viser 48. Standardavviket forteller oss at gjennomsnittlig avstand fra 48 år, er 19 år. det er relativ stor spredning fra gjennomsnittet, det betyr at antall yngre og eldre okkuperer en betydelig andel av utvalget.

## **Kjønn**

Den siste variabelen som inkluderes, er kjønn. Denne variabelen er ment som kontrollvariabel; den er ikke av betydelig teoretisk interesse, men den kan tenkes å innvirke på tillit. Den tidligere forskningen på tillit har ikke i nevneverdig grad tatt for seg kjønn på en tilfredsstillende måte; derfor inkluderes den i analysen. Ut fra tabell 6, ser vi at det er litt flere kvinner enn menn; 49% er menn og 51% kvinner. Det er ingen missingverdier på denne variabelen.

## **Kontekstuelle variabler: Landklynger**

Den første kontekstuelle variabelen, har vi så vidt stiftet bekjentskap med tidligere. Det er landklyngene; sosialdemokratiske land, post-kommunistiske land, og Europa ellers. Denne variabelen er laget med den niende forventningen i tankene. Variabelen tar, som nevnt, utgangspunkt i Delhey og Newton sin landorienterte tillitstypologi (2005). Dette er en omkoding av landvariabelen i ESS. Verdi 1 er alle land som tradisjonelt defineres som de

sosialdemokratiske, og defineres som «Hight trusting» countries av Delhey og Newton (2005, s. 315). Disse landene er Norge, Danmark, Finland og Sverige (totalt fire land). Verdi 2, er land som tilhører «Europa ellers». Dette er ikke alle land som er i Europa, men de landene som defineres som «medium trusting» av Delhey og Newton (2005, s. 315). Disse middels-tillitslandene har det til felles at de er lokalisert i Nord-Europa, Vest-Europa og Sør-Europa. Følgende 7 land utgjør «Europa ellers»: Tyskland, Sveits, Italia, Belgia, Østerrike, Spania og Stor-Britannia. Verdi 3 er alle land som er post-kommunistiske (de har enten tilhørt det som tidligere var Sovjetunionen eller østblokken). Disse er «low-trusting» countries i henhold til Delhey og Newton (2005, s. 315). Denne verdien innebærer følgende 8 land; Bulgaria, Tsjekkia, Estland, Ungarn, Litauen, Latvia, Polen og Slovakia. Dette er ikke alle post-kommunistiske land som eksisterer, men det er de som er å finne i ESS runde 9 per februar 2021. Det er altså snakk om totalt 19 europeiske land. Vi ser tydelig at det er flest som tilhører «Europa ellers». Dette er ikke overraskende, da land med høye innbyggertall tilhører denne kategorien (f.eks Tyskland og Stor-Britannia). Færrest personer finner vi i den sosialdemokratiske landklyngen; dette er heller ikke overraskende, de sosialdemokratiske landene har ikke så store befolkningstall. De vektete prosentene for de respektive landklyngekategoriene viser at 7% tilhører sosialdemokratiske land, 20% er fra post-kommunistiske, og 73% er fra Europa ellers.

### **Human Development Index**

Den andre kontekstuelle variabelen, er Human Development Index (HDI). Denne variabelen skal representere lands grad av utvikling. HDI er en indeks som er bestående av følgende tre dimensjoner; helse, utdanning og levestandard. Disse er igjen basert på fire indikatorer. Helseindikatoren er forventet levealder ved fødsel. Utdanningsindikatorene er antall år med utdanning i gjennomsnitt og forventede år med utdanning. Til sist er levestandardsindikatoren BNP per innbygger (UNDP, 2020). HDI går fra 0 til 1 hvor 0 betyr «minst utviklet» og 1 betyr «mest utviklet». Dette er et godt mål på lands utvikling fordi det ikke bare måler lands utvikling utfra tradisjonelle økonomiske faktorer, men innlemmer også sosiale forhold, slik som utdanning og helse (Giddens og Sutton, 2013, s. 581). I denne studien, er HDI hentet fra FN sin Human Development Reports (UNDP). Tallene som er benyttet er fra 2018 for alle de 19 landene (årsaken til at det ikke er HDI fra 2020 som er benyttet, er at ESS runde 9 er fra 2018) Utfra den deskriptive statistikken i tabell 6, ser vi at gjennomsnittet for de 19 landene er 0,90. Standardavviket forteller oss at det er lav spredning fra gjennomsnittet. Variabelen er

kodet slik at hver enkeltperson har sitt lands HDI-verdi; derfor er total N 34 552 med 0 missingverdier.

### **Inntektsulikhet: Gini-koeffisient**

Den siste kontekstuelle variabelen, er Gini-koeffisient for hvert land. Denne variabelen skal representere inntektsulikhet. I likhet med HDI, uttrykker Gini-koeffisienten for hvert land en verdi som er mellom 0 og 1. 0 betyr «perfekt inntektslikhet» og 1 betyr «perfekt inntektsulikhet». Gini-koeffisienten er fordelaktig å bruke i lag med HDI, fordi HDI bruker BNP per innbygger som levestandardsindikator. Som vi vet betyr ikke nødvendigvis høy BNP per innbygger det samme som at inntekten er fordelt jevnt blant landets befolkning. Det vil være mulig å ha liten BNP per innbygger og samtidig ha høy fordeling av inntekt blant landets befolkning. Dette er altså to forskjellige sider av et samfunns økonomiske forhold, som komplementerer hverandre godt. Tallene er hentet fra den europeiske levekårundesøkelsen (EU-SILC), og er liksom HDI fra 2018, slik at årstallene korresponderer med datasettet for øvrig. Gjennomsnittet for de 19 landene samlet, viser en inntektsulikhet på 0,31. Minimumsverdien er 0,20, mens maksimumsverdien er 0,39 med et standardavvik på 0,03. Dette tyder på at det er forholdsvis lav inntektsulikhet. Vi må huske på at alle landene, tross alt, er europeiske; det finnes nok land som har enda større inntektsulikhet på andre kontinenter, for eksempel i Sør-Amerika og i Afrika.

I tabell 6 ser vi deskriptiv statistikk for de uavhengige variablene som nettopp er gjennomgått:

Tabell 6: Deskriptiv statistikk for uavhengige variabler. Vektet med «anweight»

Uavh. variabel	Kategori	%	Min	Max	Gjennomsnitt	Std. avvik	Total N	Missing
<i>Individuelt nivå</i>								
Positivitet			0	1	0,74	0,17	34 517	35
Utdanning			0	30	13	4,1	34 004	548
Religiøsitet			0	10	4,4	3,11	34 154	398
Alder			15	90	48	19	34 438	114
<b>Kjønn</b>							34 552	0
	Mann	49%						
	Kvinne	51%						
<b>Forelderutdanning</b>							33 190	1 362
	Grunnskole eller lavere	27%						
	Ungdomsskole	19%						
	Videregående	28%						
	Post-videregående	3%						
	Kort høyere utdanning	11%						
	Lang høyere utdanning	9%						
<b>Betalt arbeid</b>							34 552	0
	Avkrysset	54%						
	Ikke avkrysset	46%						
<i>Kontekstuellet nivå</i>								
<b>Lanklynger</b>							34 552	0
	Sosialdemokrati	7%						
	Post-kommunistisk	20%						
	Europa ellers	73%						
HDI			0,81	0,95	0,90	0,03	34 552	0
Gini-koeffisient			0,20	0,39	0,31	0,03	34 552	0

Notering: alt er vektet med «anweight» utenom frekvenser

Kilde ESS runde 9, UNDP 2018, Eurostat, 2018

## 6 Resultat

Trinn 1, ved utforming av flernivåmodeller, er å lage en nullmodell med ønske om å identifisere at det foreligger klyngedannelser i dataene, noe som indikerer at alminnelig OLS-regresjon ikke er tilstrekkelig. Ringdal og Wiborg anbefaler å lage en støttevariabel slik at alle modellene tar utgangspunkt i samme antall enheter; nemlig de som har valide verdier på alle variablene som er inkludert. Dette anbefaler de å gjøre slik at likelihood ratio testene blir gjennomført på samme respondenter (Ringdal og Wiborg, 2017, s. 245). Det har jeg gjort her; alle de tre modellene er således modellert med utgangspunkt i det samme nettutvalget på 32 296 respondenter.<sup>22</sup> Vi så tidligere, under gjennomgangen av flernivåanalysens forutsetninger, at ICC til nullmodellen var over 0,05, som betyr at vi kan gå videre til trinn 2, som er å lage en modell med variabler på nivå 1 (individnivå). Det finnes to tilnærminger som er vanlig å benytte ved utforming av «nivå 1 modell»; enten legge til grupper av variabler blokkvis, eller å starte med alle variablene for så å eliminere de som er irrelevante (altså ikke signifikante) (Ringdal og Wiborg, 2017, s. 247). Her er det den sistnevnte strategi som er anvendt. Som vi ser av tabell 7, så er samtlige av variablene i nivå 1 modellen signifikante. De eneste som ikke er signifikante, er tre av dummyvariablene som inngår i forelderutdanningsvariablen. Vi ser at ungdomsskole, videregående og kort høyere utdanning ikke er signifikante. «forelderutdanning» er dog verd å beholde; en wald-test ble gjennomført for å undersøke hvorvidt dette dummysettet kan forkastes eller ei. Wald-testen var signifikant, og dummy-settet kan dermed forbli. Det tredje, og avsluttende, trinnet ved utforming av en random intercept model, er å innlemme de kontekstuelle variablene i modellen – på landnivå – slik at det i det hele tatt blir en flernivåmodell, det er gjort i modellen som er lengst til høyre i tabell 7.

Den generelle regresjonslikningen for en random intercept model med to nivåer, er følgende;

$$Y_{ij} = \beta_0 + \beta_1 x_{ij} + u_{0j} + e_{ij}$$

---

<sup>22</sup> I praksis utgjør dette bare en forskjell mellom nullmodell og de to andre modellene (de to siste modellene ville uansett hatt 32 296 respondenter uavhengig av støttevariablen). Nullmodellen ville hatt 34 552 respondenter inkludert dersom støttevariablen ikke hadde blitt benyttet.

$Y_{ij}$  Indikerer utfallet på den avhengige variabelen, som i dette tilfellet vil være tillit.  $\beta_0$  og  $\beta_1$  er faste (fixed) regresjonskoeffisienter.  $u_{0j}$  og  $e_{ij}$  er stokastiske (random) effekter eller residualer. Tabell 7 viser oss resultatet av nullmodell, nivå 1 modellen og den komplette flernivåmodellen:



Tabell 7: Flernivåmodeller med tillit som avhengig variabel. Fra venstre til høyre:  
Nullmodell, nivå 1 modell og fullstendig flernivåmodell med kontekstuelle variabler.

Effekt	koeff	SE	P	Koeff	SE	P	Koeff	SE	P
Konstantledd	0,54	0,01	0,000	0,38	0,010	0,000	0,002	0,28	0,993
<b>Religiøsitet</b>				0,006	0,000	0,000	0,006	0,000	0,000
<b>Kjønn</b>									
Kvinne				-0,006	0,001	0,000	-0,006	0,001	0,000
<b>Forelderutdanning</b>									
Ungdomsskole				0,003	0,007	0,727	0,003	0,007	0,716
Videregående				0,002	0,009	0,814	0,002	0,009	0,799
Post-VGS				0,019	0,006	0,002	0,019	0,006	0,002
Kort høy utd.				0,018	0,011	0,114	0,018	0,011	0,113
Lang Høy utd.				0,030	0,006	0,000	0,030	0,005	0,000
<b>Utdanning i år</b>				0,003	0,000	0,000	0,003	0,000	0,000
<b>Alder</b>				-0,003	0,000	0,000	-0,003	0,000	0,000
<b>Alder<sup>2</sup></b>				0,000	5,71	0,000	0,000	5,71	0,000
<b>Positiv</b>				0,213	0,01	0,000	0,213	0,01	0,000
<b>Betalt arbeid</b>									
Avkrysset				0,007	0,003	0,042	0,007	0,003	0,041
<b>Gini-koeff</b>							-0,235	0,104	0,023
<b>HDI</b>							0,581	0,293	0,047
<b>Landklynge</b>									
Post-kommunist							-0,086	0,023	0,000
Europa ellers							-0,075	0,010	0,000
<b>Random-effect parameter</b>	<b>Estimat</b>								
Var (kons)	0,025			0,0018			0,0005		
Var (residual)	0,19			0,017			0,017		
AIC	-32 997			-36 534			-36 548		
BIC	-32 972			-36 408			-36 389		

Notering: Total N: 32 296 Antall grupper: 19.

Nivå 1 vektet med designvekt, nivå 2 vektet med populasjonsvekt.

Kilde: ESS runde 9, UNDP 2018,

Eurostat 2018

Før vi går gjennom forventningene, er det verd å kommentere kort hva som skjer i de tre modellene vi kan besikte i tabellen over. Ved hjelp av Bayes Information Criterion (BIC), vil det være mulig å sammenligne de ulike modellene. Den modellen som har lavest BIC, er den som regnes for å være den beste modellen (Treiman, 2009, s. 136). Av de tre modellene, er det faktisk nivå 1 modellen som har lavest BIC, altså den midterste modellen i tabell 7. BIC «straffer» imidlertid ofte mer komplekse modeller, slik den fullstendige flernivåmodellen er (Treiman, 2009, s. 133). Bozdogan peker på at man derimot bør se på AIC dersom man ønsker å unngå å underspesifisere en modell (1987, s. 368). Hvis vi ser på AIC, er det den tredje modellen, den fullstendige, som er å foretrekke fordi den har lavest AIC av alle modellene. Burnham et al. Peker på at forskjell i AIC på over 10 taler for at den er «sterkt å foretrekke» (2011, s. 26); her har vi en forskjell i AIC på 14 i favør den fullstendige flernivåmodellen. Dette betyr at både nivå 1 modellen og den fullstendige flernivåmodellen kan være å foretrekke avhengig av hvilken test man legger til grunn. Som oftest viser AIC og BIC det samme, men ikke alltid. Kuha sier følgende om hva man bør gjøre dersom disse to er motstridende; «the decision on which criterion to favor depends strongly on what we think of the nature of true models for variables considered in the social sciences» (2004, s. 226). Det er med andre ord noe vi må vurdere selv; hva vi kan tenke oss er nærmest sannheten. I dette tilfellet vil den fullstendige flernivåmodellen etter min vurdering være nærmest virkeligheten fordi den tar høyde for kontekstuelle forhold i tillegg til de individuelle.

Når det gjelder forklart varians, kan dette regnes manuelt ved å ta utgangspunkt i «random-effect» parameterne. Da må vi ta utgangspunkt i nullmodellens var (kons) for å regne varians mellom land og var (residual) for å beregne forklart varians innenfor hvert land. For den midterste, nivå 1 modellen, blir formelen følgende for varians som kan tilskrives landforskjeller:  $(0,025 - 0,0018) / 0,025 = 0,28$ . Det indikerer at 28% av variasjonen i tillit stammer fra landforskjeller i nivå 1 modellen. For varians som kan tilskrives individnivå får vi følgende formell for nivå 1 modellen:  $(0,019 - 0,017) / 0,019 = 0,10$ . nivå 1 modellen forklarer cirka 10% av variasjonen i tillit innenfor hvert land. For den fullstendige flernivåmodellen, den som er lengst til høyre i tabell 7, kan vi gjøre det samme:  $(0,025 - 0,0005) / 0,025 = 0,8$ . 8% av variasjonen i den fullstendige flernivåmodellen kan tilskrives forskjeller mellom land. For variasjon innenfor hvert land får vi følgende:  $(0,019 - 0,017) / 0,019 = 0,10$ . 10% av variasjonen i tillit beror på de individuelle variablene i den fullstendige flernivåmodellen.

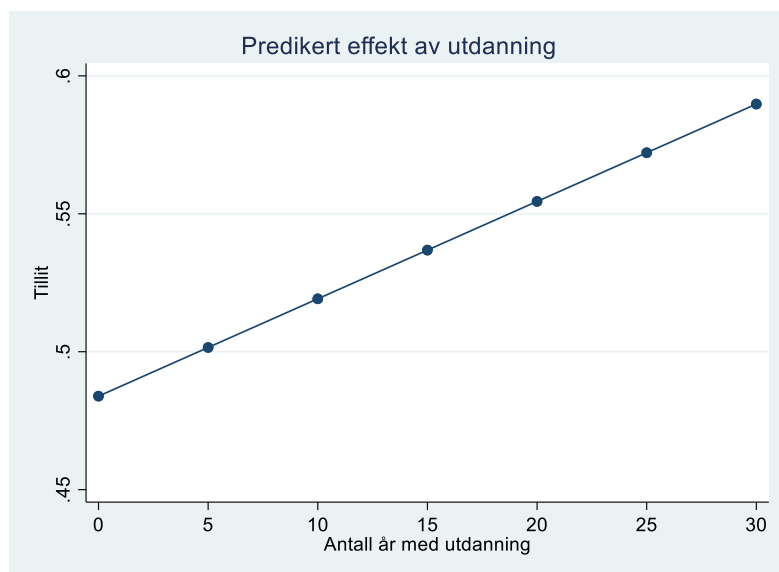
## **6.1 Gjennomgang av forventninger**

Så til forventningene som ble fremlagt under litteraturgjennomgangen. Vi begynner med den første forventningen om at en positiv holdning til livet fører til økt tillit. Dersom vi ser på koeffisienten til positivitet, ser vi at den viser 0,213 i begge modellene (nivå 1 modell og den fullstendige modellen). Dette betyr at dersom du går fra 0 til 1 på positivitet, så øker tillit i snitt med 0,213: Altså jo mer positiv man er, desto mer tillit har man. Dette er en stor effekt, og er en av de individuelle variablene som har størst effekt på tillit. P-verdien er 0,000, noe som taler for at forventningen er styrket.

Så til den andre forventningen som foreslår at de som kommer fra en familie med foreldre som har lang høyere utdanning, har mer tillit enn de som foreldre som har grunnskole eller lavere. Her må vi vende blikket mot «forelderutdanning» i tabell 7. Grunnskole eller lavere er referanse-kategorien, det betyr at hver dummy sammenlignes med denne kategorien. De som har foreldre hvor minst én forelder har lang høyere utdanning (minimum mastergrad), svarer i snitt 0,030 høyere på tillit sammenlignet med de som bare har foreldre som har grunnskole eller lavere; effekten ser vi er signifikant. De med foreldre hvor minst en har kort høyere utdanning svarer i snitt 0,018 høyere enn de som bare har grunnskole eller lavere, men effekten er ikke signifikant. Noe interessant er det at de som har foreldre hvor høyeste utdanningsnivå er «Post-VGS», altså skoloring utover videregående, men som ikke er på universitetsnivå, så finner vi en signifikant effekt; de svarer i snitt 0,019 høyere på tillit sammenlignet med de som har foreldre med grunnskole eller lavere som høyeste utdanningsnivå. Videregående og ungdomsskole er ikke signifikant forskjellig fra referanse-kategorien. Konklusjonen her, er at den andre forventningen er styrket, selv om effektene ikke er så veldig store.

Den tredje forventningen forslår at mer utdanning fører til økt tillit. Under utdanning i år, ser vi at økt antall år med utdanning fører til økt tillit; en enhets økning i år med utdanning fører i gjennomsnitt til en økning i tillit på 0,003. P-verdien er 0,000, så forventningen er styrket. En økning på 0,003 er tilsynelatende ikke en særlig stor effekt, men vi må ikke glemme at koeffisienten viser økning per år. For å tydeliggjøre effekten, kan den vises i form av et plott med femårsintervaller:

Figur 2: Predikert effekt av utdanning i år på tillit, alle andre variabler satt til sitt gjennomsnitt:



Kilde: ESS runde 9

Her ser vi at 30 år med utdanning har cirka 0,1 høyere tillit enn de med 0 år (vi må ikke glemme at tillitsskalaen bare går fra 0-1, så i prosent er dette en forskjell på 27% mellom de med 0 år med utdanning og de med 30 år). Vi går videre.

Den fjerde forventningen, skildrer at det å ha inntektsgivende arbeid fører til økt tillit. Ser vi på variabelen «betalt arbeid» i tabell 7, ser vi at referansekategorien er «ikke avkrysset». De som har krysset av at de har vært i betalt arbeid de siste 7 dagene, svarer i snitt 0,007 høyere på tillit sammenlignet med de som ikke har krysset av. Effekten ser vi er så vidt signifikant på 5% nivå i begge modellene. Vi kan altså si at også denne forventningen er styrket. Det kan dog diskuteres om dette er en interessant effekt fordi forskjellen mellom de to gruppene er minimale. Vi må likevel ikke glemme det jeg sa under operasjonaliseringen av inntektsgivende arbeid; det at også missingverdier er kodet som «ikke avkrysset» kan ha påvirket resultatet.

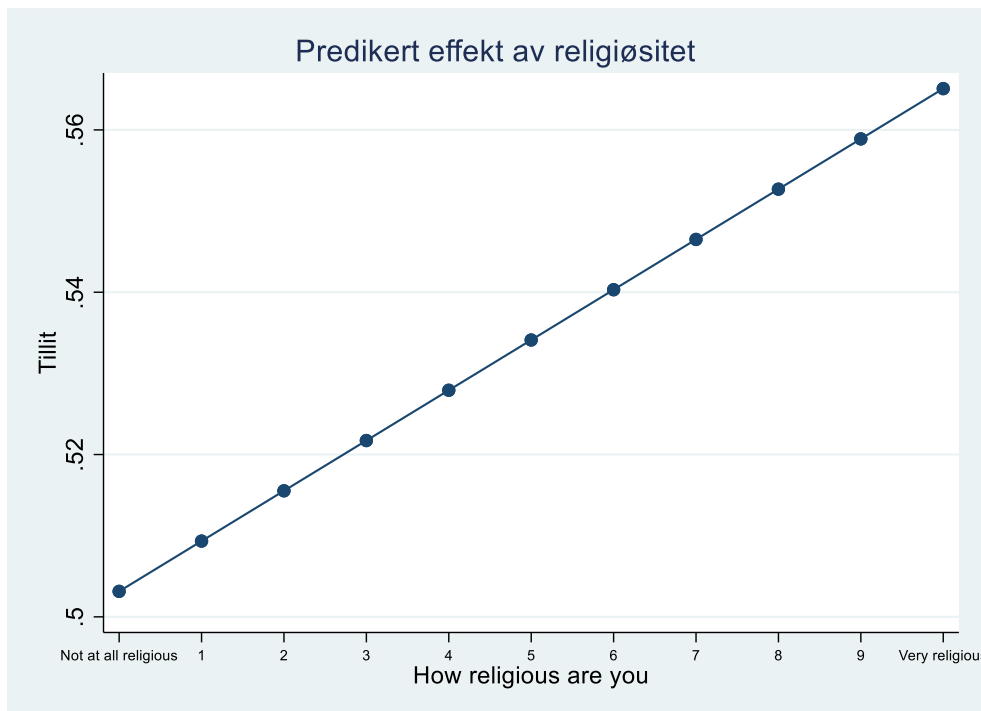
Så til den femte forventningen, som sier at religiøsitet påvirker tillit. P-verdien for religion ser vi er 0,000 i begge modellene, så denne er signifikant. Igjen ser vi dog en minimal positiv

effekt; dersom du øker religiøs med 1, altså tar et steg i retning av svært religiøs, så øker tillit i gjennomsnitt med 0,006. Det betyr at jo mer religiøs du er, desto mer tillit har du.

Forventningen er styrket. Igjen kan man diskutere hvor substansiell denne ørsmå effekten er.

For å tydeliggjøre den svake effekten, kan vi se den i form av et plott:

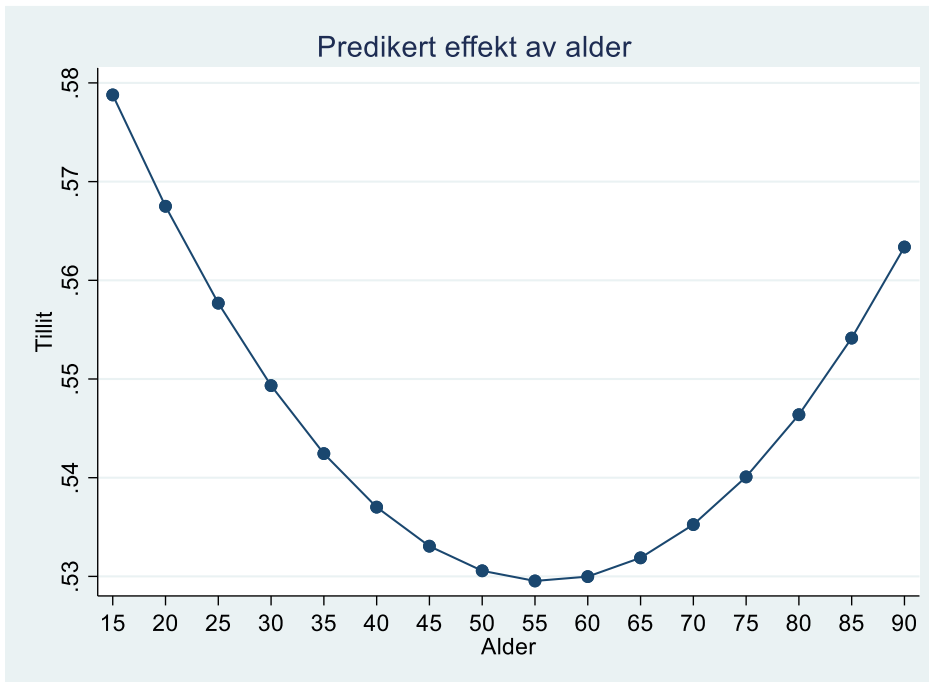
Figur 3: Predikert effekt av religiøsitet på tillit, alle andre variabler satt til sitt gjennomsnitt:



Kilde: ESS runde 9

Den siste forventningen som er å finne på individnivå, foreslår at økt alder har en kurvelineær sammenheng med tillit. Denne variabelen har annengradspolynom innlemmet i modellen for å identifisere den eventuelle kurv-lineære sammenhengen. Det første vi ser, er at alder viser negativ effekt; koeffisienten viser -0,003. For alder<sup>2</sup>, ser vi en koeffisient som er 0,000 (for mange desimaler, den er rundet ned til 0,000). Dette tyder på at vi har å gjøre med en alderseffekt som først synker, før den så øker. Vi ser at p-verdiene i både nivå 1 modellen og i den fullstendige flernivåmodellen (både for alder og for alder kvadrert med seg selv, alder<sup>2</sup>), er signifikante, begge p-verdiene er 0,000. Forventninger er styrket. For å tydeliggjøre denne effekten, som blir litt overskygget av alle desimalene, kan det være mer intuitivt å illustrere i form av et plott:

Figur 4: Predikert kurvlineær effekt av alder på tillit, alle andre variabler satt til sitt gjennomsnitt.



Kilde: ESS runde 9

Her ser vi at tilliten synker forholdsvis bratt frem til 50-årene, før den flater ut og begynner å øke i løpet av 60-årene frem til 90-årene. Denne effekten kan, på den annen side, være et resultat av en kohort-effekt; altså at det ikke skjer en endring av tillit gjennom alderen, men snarere at det er snakk om en effekt av å være del av en gruppe som har lavere tillit, og at de har hatt denne lave tilliten omtrent hele livet. Det er verdt å merke seg at denne aldersvariabelen ikke lar oss skille mellom alderseffekt og kohorteffekt, for å faktisk undersøke om vi har å gjøre med en kohorteffekt, kreves observasjoner over tid.

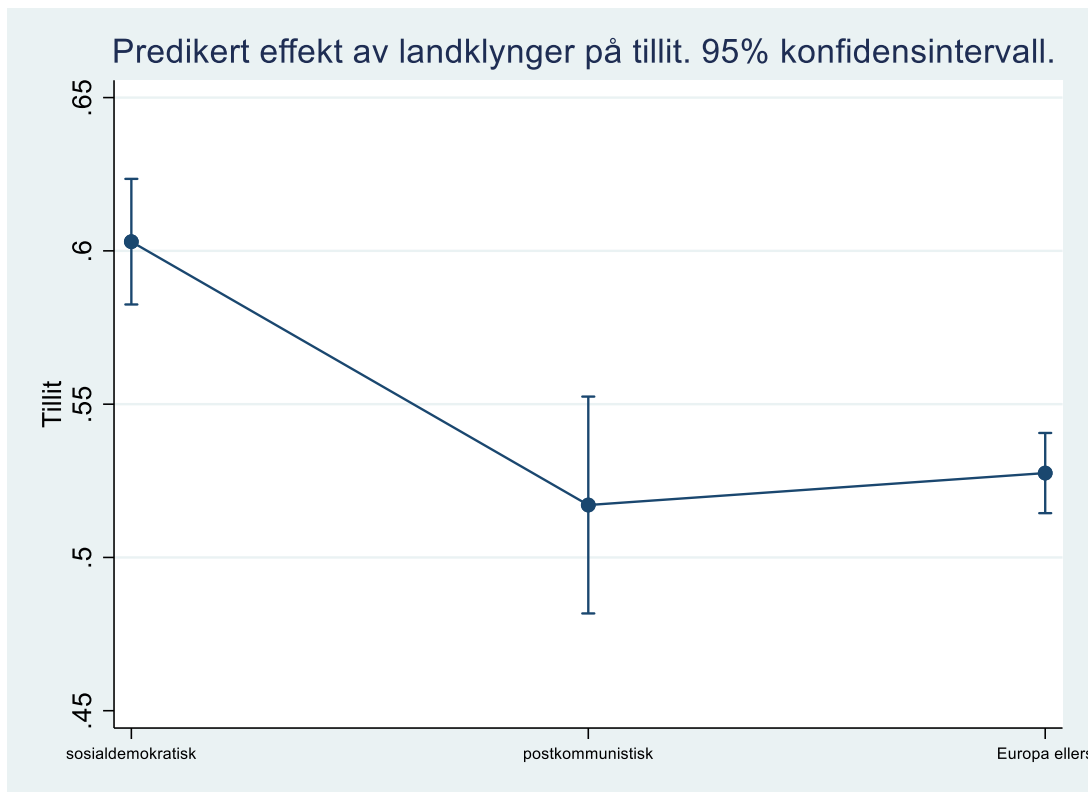
Før vi går videre til de kontekstuelle variablene, er det verd å kort kommentere kjønn, som er kontrollvariabel. Menn er referansekategori. Vi ser en minimal forskjell mellom kjønnene; kvinner svarer i snitt 0,006 lavere enn menn når det gjelder tillit. Effekten er signifikant, p-verdien er 0,000 i både nivå 1 modellen og den fullstendige flernivåmodellen. Vi kan nå se nærmere på forventningene som omhandler de kontekstuelle variablene. Den første kontekstuelle forventningen dreier seg om at jo mer velutviklet et land er, desto mer tillit har det. HDI er målet på hvor velutviklet et land er. 0 er minimum og indikerer lavest grad av

utvikling og 1 er mest utviklet. Vi ser at dersom du går fra 0 til 1 på HDI-skalaen, så øker tillit i snitt med 0,576. Dette er en ganske stor effekt, som taler for at jo mer utviklet land som man kommer fra er, desto mer tillit har man. P-verdien er 0,047, så effekten er akkurat signifikant på 5% nivå.

Den andre kontekstuelle forventningen sier at jo mindre inntektsulikhet et land har, desto mer tillit har det. Her må vi se på Gini-koeffisienten i tabell 7. Gini er kodet som 0 = minst inntektsulikhet og 1 = mest inntektsulikhet. Koeffisienten viser -0,234. Det betyr at dersom du går fra 0 til 1 på Gini-indeksen, så synker tilliten med 0,234. Dette er også ganske stor effekt som taler for at økt inntektsulikhet fører til mindre tillit. P-verdien viser 0,023; den er signifikant på 5% nivå.

Så til den aller siste forventningen, som tar for seg landklyngene, og sier at land som tidligere har vært kommunistisk, har lavere tillit enn land som er sosialdemokratiske. For variabelen «landklynger», er sosialdemokratiske land referansekategorien. Dersom vi ser på de tidligere kommunistiske landene, så svarer de i snitt 0,086 lavere på tillit sammenlignet med de sosialdemokratiske. P-verdien er på 0,000, som viser at det er signifikant forskjell mellom sosialdemokratiske land og post-kommunistiske land. Vi kan kort kaste et blikk på kategorien Europa ellers også; der ser vi at Europa ellers svarer i snitt er 0,075 lavere på tillit sammenlignet med de sosialdemokratiske regimene. I figur 5 ser vi den predikerte effekten av tillit for hver landklynge hvor alle de andre uavhengige variablene er satt til sitt gjennomsnitt:

Figur 5: predikert effekt for landklynger på tillit, alle andre variabler satt til sitt gjennomsnitt



Kilde: ESS runde 9

### **Avsluttende diskusjon: Står beholdningene av tillit, slik vi kjenner den, for fall?**

Denne teksten hadde som mål å undersøke tillit; hva påvirker sosial kapital og hvordan fortoner sosial kapital seg på tvers av land. Vi har nå gjort en reise hvor vi har sett hvordan kapitalbegrepet gikk fra å være en fysisk gjenstand, til å bli et mer abstrakt fenomen; en relasjonell egenskap i kjølvannet av kapitalteoriens «big bang» i 1950-årene. Den tidligere forskningen har forstått generell tillit og institusjonell tillit separat; mine funn taler imidlertid for at dette ikke nødvendigvis er to forskjellige fenomener. Forståelsen som ble lagt til grunn, var derfor en sammenslåing av generell og institusjonell tillit til en skala (som er studiens avhengige variabel). Ut fra det vi så i tabell 7, ser vi at alle forventningene er signifikante. Imidlertid er det flere av dem som ikke nødvendigvis er så veldig interessante; effekten av forelderutdanning, religiøsitet, kjønn, alder og hvorvidt man har vært i betalt arbeid siste 7 dager er minimal, på tross av signifikant effekt. Effektene som utmerker seg, er effekten av positivitet og utdanning i år og alle de tre kontekstuelle variablene; Gini-koeffisient, HDI og landklyngene. Når det gjelder forskjeller på tvers av landklyngene, er det særlig de



sosialdemokratiske regimene som er fremtredende dersom vi regner prosentvis forskjell, så er det omtrent 17% forskjell mellom sosialdemokratiske regimene og de post-kommunistiske regimene, og cirka 15% forskjell mellom de sosialdemokratiske regimene og Europa ellers; dette er et funn som viser at tillitsbeholdningene er betydelig større i de sosialdemokratiske landene sammenlignet med de øvrige europeiske landene som er inkludert i analysen. Et funn som er vel så interessant, er forskjellen mellom de post-kommunistiske regimene og Europa ellers, som derimot er overraskende liten; bare beskjedne 2% forskjell i favør Europa ellers; her kan det stilles spørsmålsteget ved Delhey og Newtons typologi; er virkelig disse påståtte «medium-trusting» regimene så veldig «medium trusting»? De bærer stor likhet med de «low-trusting» post-kommunistiske land med henblikk på tillit.

Ut fra resultatene fra denne analysen, ser vi at både mikro og makronivå er viktig å ta i betraktning når vi snakker om tillit; tillit er et fenomen som påvirkes av individuelle karakteristika så vel som konteksten individet befinner seg innenfor (land). Dette er viktige detaljer man bør ta innover seg fordi det tyder på at mennesker som er født i forskjellige land, kan ha ulike forutsetninger for å utvikle tillit. En person som er født i Norge, for eksempel, som er et samfunn preget av felleskap, høy grad av solidaritet (for eksempel lite korrupsjon og en universell velferdsstat), velvære og ikke minst lav inntekstulikhet, har bedre grunner til å stole på folk og samfunnets sentrale institusjoner enn en person som for eksempel er født i Litauen som er preget av mindre solidaritet (korrupsjonen er for eksempel høyere her enn i Norge), mindre velvære og større inntekstulikhet.<sup>23</sup> Kort sagt; de som er født i et sosialdemokratisk land, har virkelig skutt gullfuglen. Dette poenget må ikke undervurderes; tillit er ikke et fenomen foruten nytteverdi. Det er nemlig en svært viktig brikke i det økonomiske puslespillet; Dyer og Chu viser i sin studie at de som ikke har tillit bruker betydelig mer ressurser og kostnader enn de som har tillit (2003, s. 57). Dette er slett ikke overraskende. Tillit fører, som nevnt, til at man «senker garden» og følgelig tar færre forhåndsregler. Det fører til at man kan bruke mindre tid på å forsikre seg mot å bli forrådt, og mer tid på «business» i deres tilfelle. Men også i hverdagslige kontekster er tillit gledelig å ha.

---

<sup>23</sup> Norge scorer 84 av 100, mens Litauen scorer 60 på Corruption Perceptions Index hvor 100 er minst korrupsjon og 0 mest (2020). I henhold til Happy Planet Index, scorer Norge 7,7 på well being, mens Litauen scorer 5,8 hvor 10 er mest well being og 0 er minst (2020). Når det gjelder inntekstulikhet (i form av Gini-koeffisient), scorer Norge 0,248 og Litauen 0,369 hvor 1 er mest inntekstulikhet og 0 er minst (2018).

De fleste av oss er ikke komfortabel med å gå rundt med høye skuldre og være mistenksom på hver eneste person vi treffer på.

Selv om tillit i tidligere studier har blitt argumentert for å være et ganske stabilt fenomen, så kan funnene som er gjort i denne analysen imidlertid se helt annerledes ut om ikke lang tid. Vi står per 2021 overfor en av de største krisene siden annen verdenskrig; nemlig koronakrisen. Dette vil jeg tro kan ha effekt på beholdninger av tillit; jeg argumenterte tidligere for at tillit er et relativt stabilt fenomen, og at det er et argument for å benytte seg av tverrsnittdata. Dette argumentet holder kanskje ikke vann i nær fremtid. Koronakrisen har ført til at en hel del av våre liv er begrenset; vår frihet er begrenset som følge av den alvorlige smittesituasjonen vi er i. Dette kan påvirke folks positivitet (som igjen kan påvirke tillit). I tillegg har nå myndigheter, og ikke minst, helsevesen et enormt ansvar med tanke på å ta fornuftige avgjørelser, noe som unektelig vil være vanskelig fordi de er i en situasjon hvor kanskje ingen vet fasiten på hva som er riktige avgjørelser. Det er utvilsomt vanskelig å navigere i ukjente farvann. Uansett kan det påvirke folks tillit; fatter du beslutninger som er selvmotsigende *kan* man risikere at det slår fot på den tilliten folk har til deg. Et eksempel på dette, kan være da statsminister, Erna Solberg, brøt sine egne smittevernregler (Remen og Kalajdzic, 2021). Det er ikke umulig at følgende tanker gikk gjennom folks hoder da det skjedde; «hvorfor skal jeg følge reglene, når statsministeren selv ikke gjør det»? I verste fall tapte den nåværende regjeringen tillit da det skjedde, på tross av at det var et uhell.

Et annet eksempel, er helsevesenet som nå må vurdere påliteligheten til vaksinerne som skal benyttes til vaksiner; det at Astrazeneca-vaksinen (og nå kanskje også Johnson & Johnson) har svært sjeldne bivirkninger hvor man kan risikere å få blodpropp, kan i verste fall føre til at folk ikke har tillit til disse vaksinerne, og dermed mindre tillit til helsemyndigheter<sup>24</sup> – selv om de, statistisk sett, ser ut til å være svært trygge. Mennesker er ikke alltid rasjonelle aktører, slik jeg var inne på under teorijennomgangen tidligere. For eksempel melder en svensk helseleder i Dalarna om problematikk knyttet til vaksiner med Astrazeneca; flere eldre nekter å la seg vaksinere av den (Flydal, 2021). Noe av det samme ser

---

<sup>24</sup> For Norge sin del kan dette derimot føre til økt tillit til helsemyndighetene: Norge er et av få land som, i skrivende stund, har satt disse to vaksinerne på vent. Å sette de på vent viser jo at Norges helsemyndigheter tar disse bivirkningene på dypeste alvor, og kan derfor føre til økt tillit.

vi på Sicilia hvor opptil 80% av befolkningen som blir tilbudt Astrazeneca, nekter å ta den (Fosse, 2021). Koronakrisen vi nå befinner oss i fører altså til en uforutsigbar samfunnstilstand som kan ha potensiale til å påvirke tillit; tillit har vært et relativt stabilt fenomen fordi det tar særdeles lang tid å bygge opp, spørsmålet er; hva skal til for at den brytes?

På den annen side, kan det tenkes at tillit sitter såpass dypt i oss, at den «henger i veggene», og at koronakrisen vil ha minimal påvirkning. I så fall viser det hvor robust tillit faktisk er; i disse tider blir den bøyet i alle retninger og dersom tilliten står imot noe slikt, så har vi å gjøre med et svært slitesterkt fenomen. Det er ikke umulig å tenke seg at det er såpass robust, beholdninger av tillit har hatt en tendens til å være stabil over tid frem til nå (og stått imot en rekke kriser). Fremtidige studier på tillit bør uansett ta innover seg den nåværende uforutsigbare koronasituasjonen for å se nærmere på hvordan dette faktisk påvirker beholdningene av tillit. I bunn og grunn kan det argumenteres for at koronasituasjonen er et naturlig eksperiment hvor kontrollgruppen består av befolkningen før pandemien inntraff og testgruppen er bestående av befolkningen etter at pandemien inntraff. Kanskje vil det derfor være hensiktsmessig å analysere observasjoner over tid (for eksempel ved å modellere en paneldatamodell), for å identifisere hvorvidt det har skjedd en endring av tillit over tid, at år 2020 markerer endring i beholdninger av tillit. Her må det komme nye data; det trengs mer forskning. Med andre ord, er det på tide at samfunnsvitere kommer på banen og omfavner tillitsfenomenet til fulle. Innledningsvis siterte jeg Barbara Misztal, det gjør jeg igjen nå; «Trust will never be a central topic of mainstream sociology» (1996, s. 3). La oss motbevise Misztal, og gi tillit enda større plass i moderne samfunnsvitenskap. I disse tider preget av uro og ustabilitet, kunne det ikke passet bedre å begynne enn nå.

### **Litteraturliste**

Alesina, A. og La Ferrara, E. (2002) Who trusts others? *Journal of Public Economics*, 85 (2), s. 207–234. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(01\)00084-6](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(01)00084-6)

Allik, J., og Realo, A. (2004) Individualism-collectivism and social capital. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 35 (1), s. 29–49. DOI: <https://doi.org/10.1177/0022022103260381>

- Andersen, H. og Kaspersen, B. O. (2013) *Klassisk og moderne samfundsteori*. 5. utg. København: Hans Reitzels Forlag.
- Appelrouth, S. og Edles, L. D. (2016) *Classical and Contemporary Sociological Theory: Text and Readings*. 3. utg. California: Sage Publications.
- Banfield, E. C. (1958) *The Moral Basis of a Backwards Society*. New York: The Free Press.
- Barber, B. (1983) *Logic and Limits of Trust*. New Jersey: Rutgers University Press.
- Becker, G. S. (1993) *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. 3. utg. Chicago: The University of Chicago Press.
- Berggren N, og Jordahl H. (2006) Free to trust? Economic freedom and social capital, *Kyklos* 59, s. 141–169.
- Bjørnskov, C. (2006) Determinants of Generalized Trust: a Cross-Country Comparison, *Public Choice*, 130, s. 1-21.
- Bourdieu, P. (1986) The forms of capital. i, Richardson, J.G. (red.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press, s. 241-258.
- Bozdogan, H. (1987) Model Selection and Akaike's Information Criterion (AIC): The General Theory and its Analytical Extensions, *Psychometrika*, 52 (3), s. 345-370.
- Brown, V. (1996) The Emergence of the Economy, i Hall, S., Held, D., Hubert, D. og Thompson, K. (red.) *Modernity: An introduction to Modern Societies*. Malden: Blackwell Publishing, s. 91-118.
- Brugård, K. H. (2013) *Does school choice affect student performance and public school quality?* Trondheim: Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet.
- Burnham, K., Anderson, D. R. Huyvaert, K. P. (2011) AIC model selection and multimodel inference in behavioral ecology: some background, observations, and comparisons, *Behavioral Ecology and Sociobiology*, 65 (1), s. 23-35.
- Coleman, J. (1988) Social Capital in the Creation of Human Capital, *The American Journal of Sociology*, 94, s. 95-120.
- Corruption Perceptions Index. (2020) *Corruption Perceptions Index*. Tilgjengelig fra: <https://www.transparency.org/en/cpi/2020/index/nzl> (Hentet: 01. mai 2021).

Delhey, J. og Newton, K. (2005) Predicting Cross-National Levels of Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism? *European Sociological Review*, 21 (4), s. 311-327.

DOI: <https://doi.org/10.1093/esr/jci022>

Diener, E., Oishi, S. og Lucas, R. E. (2009) Subjective Well Being: The Science of Happiness and Life Satisfaction, i Lopez, S. J. og Snyder, C. R. (red.) *The Oxford Handbook of Positive Psychology*. Oxford: Oxford University Press, s. 187-192.

Dyer, J. H. og Chu, W. (2003) The Role of Trustworthiness in Reducing Transaction Costs and Improving Performance: Empirical Evidence from the United States, Japan, and Korea, *Organization Science*, 14 (1), s. 57-68.

Earle, T. C. og Cvetkovich, G. T. (1995) *Social Trust: Toward a Cosmopolitan Society*. Westport: Praeger Publishers.

Education International. (2011): *EIs politiske dokument om utdanning: Å bygge framtiden gjennom utdanning av høy kvalitet*.

Eldring, L. og Ørjasæter, E. (2018) *Løsarbeidersamfunnet*. Oslo: Cappelen Damm Akademisk.

European Social Survey (2018) *ESS9 - 2018 Documentation Report the ESS Data archive Edition 3.1*.

Eurostat. (2018) *Gini coefficient of equivalised disposable income - EU-SILC survey*.

Tilgjengelig fra: [https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/ilc\\_di12](https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/ilc_di12) (Hentet: 22. mars 2021).

Flydal, E. F. (2021) AstraZeneca-motstand i Sverige: Truer helsepersonell med søksmål, *Verdens Gang*, 17. april. Tilgjengelig fra:

<https://www.vg.no/nyheter/innenriks/i/EprRW2/astrazeneca-motstand-i-sverige-truer-helsepersonell-med-soeksmaal> (Hentet: 20. april 2021).

Fosse, A. L. (2021) Nekter å ta vaksinen – president ber befolkningen om å lytte til forskerne, *Nettavisen*, 11. april. Tilgjengelig fra: <https://www.nettavisen.no/nyheter/nekter-a-ta-vaksinen-president-ber-befolkningen-om-a-lytte-til-forskerne/s/12-95-3424112997> (Hentet: 20. april 2021).

- Frivillighetsbarometeret. (2019) *Frivillighetsbarometeret 2019*. Tilgjengelig fra: <https://www.frivillighetnorge.no/nyheter/frivillighetsbarometeret-2019/> (Hentet: 23. november 2020).
- Gesthuizen, M., Van Der Meer, T. og Scheepers, P. (2009) Ethnic Diversity and Social Capital in Europe: Tests of Putnam's Thesis in European Countries, *Scandinavian Political Studies*, 32 (2), s. 121-142. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9477.2008.00217.x>
- Giddens, A. og Sutton P.W. (2013) *Sociology*. 7. utg. Cambridge: Polity Press.
- Goffman, E. (1959) *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Doubleday.
- Grimen, H. (2009) *Hva Er Tillit*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Greene, G. (2017) *The Ministry of Fear*. London: Macmillan Publishers.
- Grønmo, S. (2016) *Samfunnsvitenskapelige Metoder*. 2. utg. Bergen: Fagbokforlaget.
- Happy Planet Index. (2020). *Happy Planet Index: Well Being*. Tilgjengelig fra: <http://happyplanetindex.org/> (Hentet: 01. mai 2021).
- Haraldsvik, M. (2012) *Does Performance-Based School Choice Affect Student Achievement*. Doktoravhandling. Trondheim: Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet.
- Hardin, R. (1991) Trusting persons, Trusting Institutions, i Zeckhauser, R. og Ramsey, P. F. (red.) *Strategy and Choice*. Massachusetts: Palantino, s. 185-208.
- Hardin, R. (2006) *Trust*. Cambridge: Polity Press.
- Hegnar, T. (2020) Tillit, hvilken tillit?, *Finansavisen*, 11. august. Tilgjengelig fra: <https://finansavisen.no/leder/2020/08/11/7554816/vi-kan-bli-sittende-med-tangen-og-miste-olsen> (Hentet: 20. oktober 2020).
- Herreros, F. (2004) *the Problem of Forming Social Capital: Why Trust?* New York: Palgrave MacMillan.
- Hitlin, S. (2006) Parental influences on children's values and aspirations: Bridging two theories of social class and socialization, *Sociological Perspectives*, 49 (1), s. 25–46. DOI: <https://doi.org/10.1525/sop.2006.49.1.25>
- Hopland, S. (2021) Dagligvarekjemper klare for å ta prisjeggersaken til Høyesterett om nødvendig. *E24*, 15. januar. Tilgjengelig fra:

<https://e24.no/naeringsliv/i/PR5BP6/dagligvarekjemper-klare-for-aa-ta-prisjeggersaken-til-hoeyesterett-om-noedvendig> (Hentet: 09. februar 2021).

Hox, J. J. (2010) *Multilevel Analysis: Techniques and Applications*. 2. utg. New York: Routledge.

Joas, H. og Knöbl, W. (2009) *Social Theory: Twenty Introductory Lectures*. Oversatt av Alex Skinner. New York: Cambridge University Press.

Johansson, H. (2008) *Socialpolitiska Klassiker*. Stockholm: Liber Förlag.

Johnson, M. K. (2002) Social Origins, Adolescent Experiences, and Work Value Trajectories During the Transition to Adulthood, *Social Forces*, 80 (4), s. 1307–1341.

Katz, H. A. og Rotter, J. B. (1969) Interpersonal trust scores of college students and their parents, *Child Development*, 40 (2), s. 657–661. DOI: <https://doi.org/10.2307/1127434>

Knack, S. og Keefer, P. (1997) Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), s. 1251–1288. DOI: <https://doi.org/10.1162/003355300555475>

Kuha, J. (2004) AIC and BIC: Comparisons of Assumptions and Performance, *Sociological Methods & Research*, 33 (2), s. 188-229, DOI: <https://doi.org/10.1177/0049124103262065>

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., og Vishny, R.W. (1997) Trust in large organizations, *American Economic Review*, 87, s. 333–338.

Levi, M. og Stoker, L. (2000) Political Trust and Trustworthiness, *Annual Review of Political Science*, 3, s. 475-507, DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.3.1.475>

Levi, M. (1996) Social and unsocial capital, *Politics and Society*. 24, s. 45–55.

Li, T og Fung, H. (2013) Age Differences in Trust: An Investigation Across 38 Countries. *Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 68 (3), s. 347–355, DOI: <https://doi.org/10.1093/geronb/gbs072>

Lindström, M. (2009) Psychosocial work conditions, unemployment, and generalized trust in other people: A population-based study of psychosocial health determinants, *The Social Science Journal*, 46 (3), s. 584-593, DOI: <https://doi.org/10.1016/j.soscij.2009.04.014>

Marx, K. (1867) *Das Kapital: Volume 1*. Oversatt av Samuel Moore. Hamburg: Verlag von Otto Meisner.

- Midtbø, T. (2016) *Regresjonsanalyse for Samfunnsvitere: Med eksempler i STATA*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Misztal, B. A. (1996) *Trust in Modern Societies*. Malden: Blackwell Publishers.
- Myhre, K. C. (2020) Om tillit og Tangen-debatten, *Dagens Næringsliv*, 27. august. Tilgjengelig fra: <https://www.dn.no/innlegg/om-tillit-og-tangen-debatten/2-1-865402> (Hentet: 20. oktober 2020).
- Nannestad, P. (2008) What Have We Learned About Generalized Trust, If Anything?, *Annual Review of Political Science*, 11, s. 413-436, DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.11.060606.135412>
- Newton, K. og zmerli, S. (2011) Three Forms of Trust and Their Association, *European Political Science Review*, 3 (2), s. 169-200, DOI: <https://doi.org/10.1017/S1755773910000330>
- Pose, A. R. og Tselios, V. (2009) Education and Income Inequality In the Regions of the European Union, *Journal of Regional Science*, 49 (3), s. 411-437, DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9787.2008.00602.x>
- Putnam, R. D. (2000) *Bowling Alone*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam, R. D. (1993) *Making Democracy Work*. New Jersey: Princeton University Press.
- Remen, A. C. og Kalajdzic, P. (2021) Erna Solberg og familien brøt anbefalinger og regler om smittevern: – Jeg kan bare beklage, *NRK*, 18. mars. Tilgjengelig fra: [https://www.nrk.no/norge/erna-solberg-og-familien-brot-smittereglene\\_-\\_beklager-1.15422762](https://www.nrk.no/norge/erna-solberg-og-familien-brot-smittereglene_-_beklager-1.15422762) (Hentet: 22. april 2021).
- Ringdal, K. (1992) Recent Developments in Methods for Multilevel Analysis, *Acta Sociologica*, 35 (3), s. 235-243. DOI: <https://doi.org/10.1177/000169939203500305>
- Ringdal, K. og Wiborg, Ø. (2017) *Lær deg STATA: Innføring i Statistisk Dataanalyse*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Rothstein, B. og Eek, D. (2009) Political Corruption and Social Trust: An Experimental Approach, *Rationality and Society*, 21 (1), s. 81-112. DOI: <https://doi.org/10.1177/1043463108099349>
- Schultz, T. W. (1961) Investment in Human Capital, *The American Economic Review*, 51 (1), s. 1-17.



- Sennett, R. (2001) *Det fleksible mennesket*. Oversatt av Tian Sørhaug. Bergen: Fagbokforlaget.
- Siisänen, M. (2000) *Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam*.
- Sjøli, H.P. (2020) Tillit er viktigere enn Tangen, *Verdens Gang*, 20. juni. Tilgjengelig fra: <https://www.vg.no/nyheter/meninger/i/501Pnc/tillit-er-viktigere-enn-tangen> (Hentet: 20. oktober 2020).
- Smith, A. (2001) *The Wealth of Nations*. London: The Electric Book Company.
- Smith, P., Gheorghiu, M. og Vignoles, V. (2009) Beyond the United States and Japan: Testing Yamagishi's emancipation theory of trust across 31 nations. *Social Psychology Quarterly*, 72 (4), s. 365–383. DOI: <https://doi.org/10.1177/019027250907200408>
- Smith, T. W. (1997) Factors Relating to Misanthropy in Contemporary American Society, *Social Science Research*, 26, s. 170-196.
- Sniderman, P. M. og Piazza, T. (1993) *the Scar of race*. Cambridge: Belknap.
- SSB. (2016) *Utgifter til utdanning i Norge*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/nasjonalregnskap-og-konjunkturer/artikler-og-publikasjoner/utgifter-til-utdanning-i-norge> (Hentet: 23. oktober 2020).
- Svendsen, G. T. og Svendsen, G. L. H. (2006) *Social Kapital: En introduksjon*. København: Hans Reitzels forlag.
- Tarrow, S. (1996) Making social science work across space and time: a critical reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work, *American Political Science Review*, 90, s. 389–397.
- Tjønndal, A. (2018) *Statistisk analyse i Stata*. Oslo: Cappelen Damm Akademisk.
- Treiman, D. J. (2009) *Quantitative Data Analysis; Doing Social Research to Test Ideas*. San-Francisco: Jossey-Bass.
- UNDP. (2018) *Human Development Index (HDI)*. Tilgjengelig fra: <http://hdr.undp.org/en/indicators/137506> (Hentet: 22. mars. 2021).
- Uslaner, E. M. (2002) *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.

- White, P. (2017) *Developing Research Questions*. 2. utg. London: Palgrave Macmillan.
- Weinert, F. E. og Sherrod, L. R. (1986) *Human development and the life course: Multidisciplinary perspectives*. Hillsdale: Erlbaum.
- Wollebæk, D. og Selle, P. (2007) Origins of Social Capital: Socialization and Institutionalization Approaches Compared, *Journal of Civil Society*, 3 (1), s. 1-24, DOI: <https://doi.org/10.1080/17448680701390638>
- Yamagishi, T., Cook, K. S., og Watabe, M. (1998) Uncertainty, trust, and commitment formation in the United States and Japan. *The American Journal of Sociology*, 104 (1), s. 165–194. DOI: <https://doi.org/10.1086/210005>
- Zak, P. J., og Knack, S. (2001) Trust and growth, *The Economic Journal*, 111, s. 295–321. DOI: <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00609>
- Østerberg, D. (2016) *Sosiologiens Nøkkeltbegreper*. 3. utg. Oslo: Cappelen Damm Akademisk.