

Maciej Bojdo

ORCID: 0009-0008-4171-0224

maciej.bojdo00@gmail.com

Uniwersytet Jagielloński

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2025.277>

Open Access CC BY 4.0



Wiktoria Kokoszka

ORCID: 0009-0009-1562-5795

wiktoria.kokoszka@student.uj.edu.pl

Uniwersytet Jagielloński w Krakowie

Cytowanie: Bojdo, M.; Kokoszka, W. (2025). Zmiana instytucjonalna: przykład zaufania w Szwecji w latach 1998-2018). *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 22, s. 76-87. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2025.277

Zmiana instytucjonalna: przykład zaufania w Szwecji w latach 1998–2018

Abstrakt: Artykuł analizuje zmianę poziomu zaufania w Szwecji w latach 1998–2018 przy wykorzystaniu danych zbieranych podczas przeprowadzanego cyklicznie przez SOM Institute badania opinii publicznej w Szwecji. Wyniki wskazują na wysoki w ujęciu ogólnym, ale niski i wyraźnie malejący w niektórych grupach społecznych poziom zaufania. Świadczy to o postępującej w tym zakresie stopniowej zmianie instytucjonalnej. Będący efektem pogłębiających się nierówności spadek zaufania prowadzi do fragmentacji społeczeństwa i zniwelowania pozytywnych efektów wysokiego zaufania w szwedzkim społeczeństwie jako całości. Zatrzymanie pogłębiających się dysproporcji w poziomie zaufania pomiędzy poszczególnymi grupami społecznymi w Szwecji powinno być w kolejnych latach priorytetem dla politycznych decydentów.

Słowa kluczowe: zaufanie, instytucje nieformalne, zmiana instytucjonalna, Szwecja

Institutional change: the case of trust in Sweden, 1998–2018

Abstract: The article examines changes in the level of trust in Sweden between 1998 and 2018, based on data from recurring public opinion surveys conducted by the SOM Institute. The findings point to a generally high level of trust, but also reveal a significantly lower and steadily declining level among certain social groups. This indicates a gradual institutional change in this area. The erosion of trust, driven by deepening social inequalities, contributes to societal fragmentation and undermines the positive effects that high levels of trust have brought to Swedish society. Addressing the widening gap in trust between different social groups should be treated as a policy priority in the years to come.

Keywords: trust, informal institutions, institutional change, Sweden

JEL: B52, D02, Z13

Wstęp

Zaufanie to jeden z kluczowych elementów determinujących właściwe funkcjonowanie społeczeństw i, w konsekwencji, ich postęp gospodarczy (Knack, Keefer, 1997, s. 1252; Putnam, 1993, s. 15; Zak, Knack, 2001, s. 296). Choć w ekonomii i innych naukach społecznych nie zakłada się istnienia aksjomatów, można przyjąć, że teza mówiąca o tym, iż zaufanie buduje dobrze funkcjonujące społeczeństwa jest do aksjomatu zbliżona (Holmberg, Rothstein, 2020, s. 3). W perspektywie ekonomii instytucjonalnej szczególnego znaczenia nabiera fakt, iż zaufanie

znacząco obniża koszty transakcyjne, czyniąc w ten sposób egzekucję praw wynikających z systemu formalnych zasad i regulacji niemal zbędną (Fukuyama, 1997, s. 40).

Szwecja, podobnie jak inne kraje nordyckie, charakteryzuje się wysokim poziomem zaufania w społeczeństwie. Odgrywa ono kluczową rolę w funkcjonowaniu systemu społeczno-gospodarczego tych państw, przez co bywa nazywane „nordyckim złotem” (Andreasson, 2017, s. 7; Holmberg, Rothstein, 2020, s. 2). W ostatnich latach można jednak dostrzec objawy zachodzącej w tym zakresie zmiany, a dotychczasowa silna spójność szwedzkiego społeczeństwa wydaje się słabnąć.

Powyższa obserwacja stanowiła punkt wyjścia do sformułowania celu artykułu, którym jest przeprowadzenie analizy zmian poziomu zaufania w Szwecji w XXI wieku w kontekście zmiany instytucjonalnej. W badaniu uwzględniono w szczególności różnice w poziomie zaufania pomiędzy poszczególnymi grupami społecznymi. Postawiono następujące główne pytanie badawcze:

- Czy w Szwecji w XXI wieku dochodzi do zmiany instytucjonalnej w zakresie poziomu zaufania społecznego?

oraz następujące pomocnicze pytania badawcze:

- Jak przebiega proces zmiany instytucjonalnej? Jakie są jego źródła?
- Jak kształtuje się poziom zaufania społecznego w Szwecji w XXI wieku? Czy pomiędzy poszczególnymi grupami społecznymi występują w tym zakresie istotne różnice?
- Jeżeli w Szwecji dochodzi do zmiany instytucjonalnej w zakresie poziomu zaufania społecznego, jakie są tego konsekwencje społeczne i ekonomiczne?

W celu odpowiedzi na główne pytanie badawcze przeprowadzono analizę danych pochodzących z badań opinii publicznej w Szwecji przeprowadzanych przez SOM Institute (centrum badawcze działające przy Uniwersytecie w Göteborgu) corocznie w latach 1998–2018. Poszczególne badania obejmowały próbę od 3257 do 10 812 respondentów (średnio ok. 6830).

Zmiana instytucjonalna w ujęciu teoretycznym

Instytucje, czyli reguły gry, nie są stałe w swojej formie. Podlegają bowiem nieustannym przeobrażeniom, zarówno na skutek zamierzonych działań aktorów gospodarczych, jak i niezależnie od nich, niejako podświadomie, w efekcie tworzenia się nowych, alternatywnych wzorców zachowań jednostek (North, 1994, s. 37; Veblen, 1899, s. 188). Powyższe przeobrażenia to zmiany instytucjonalne, które w ujęciu Douglassa Northa (1990, s. 83) polegają zazwyczaj na niewielkich dostosowaniach w zestawie reguł, norm i mechanizmów egzekwowania składających się na strukturę instytucjonalną. Jak jednak zwracają uwagę

N. Aydinonant i P. Ylikoski (2023, s. 1), nawet nieznaczne zmiany w obrębie danej instytucji mogą prowadzić do poważnych długofalowych konsekwencji dla całej struktury instytucjonalnej. Innymi słowy, skala przyczyn i skutków zmiany instytucjonalnej nie zawsze musi być proporcjonalna.

Głównym źródłem zmiany instytucjonalnej są zmiany cen względnych (North, 1990, s. 83). Pojęcie to należy rozumieć szeroko - nie w intuicyjnym ujęciu mikroekonomicznym, lecz jako zmiany modyfikujące motywacje jednostek w interakcjach międzyludzkich. North posługuje się w tym celu przykładem zmian w relacji cen czynników produkcji czy też zmian w kosztach informacji. Zmiany cen względnych mogą mieć charakter egzogeniczny, ale zazwyczaj są wynikiem czynników wewnętrznych, odzwierciedlających dążenia poszczególnych aktorów gospodarczych do zmiany tych relacji (Acemoglu i in., 2020, s. 14). Ilustracją powyższej zależności jest następująca sekwencja: jednostki działające w ramach organizacji (grup jednostek zaangażowanych w jakąś celową działalność) nabywają nowe umiejętności i wiedzę, co zwiększa ich siłę przetargową i w konsekwencji sprawia, że dążą oni do reorganizacji istniejących kontraktów, doprowadzając w ten sposób do zmiany cen względnych (North, 1990, s. 84).

Drugie istotne źródło zmiany instytucjonalnej to zmiany preferencji jednostek (North, 1990, s. 84). Na kształtowanie preferencji pośredni wpływ wywierają jednak wymienione wcześniej zmiany cen względnych, ponieważ zmieniające się fundamentalne relacje cenowe w długim okresie modelują wzorce zachowań jednostek. Ilustracją tej zależności jest przywołany przez Northa przykład struktury rodziny, która w XX wieku uległa głębokim zmianom wynikającym bezpośrednio ze zmian w relatywnych cenach pracy, czasu wolnego i antykoncepcji. Powyższym przekształceniom cen względnych towarzyszyła redefinicja ideologicznych postaw – preferencji – wobec kwestii moralnych oraz roli kobiet w społeczeństwie. Należy jednak podkreślić, że zmiany cen względnych nie są jedynym źródłem zmian preferencji. Istotne są bowiem także istniejące wcześniej konstrukty mentalne warunkujące postrzeganie i reakcję na zmianę tych cen (North, 1990, s. 84).

Zmiany cen względnych oraz zmiany preferencji mogą kształtować zmiany obu typów instytucji - zarówno formalnych, jak i nieformalnych – choć będą one reagować na to w różnym stopniu (North, 1990, s. 85). Szukając źródeł zmiany instytucjonalnej unikalnych dla instytucji (ograniczeń) nieformalnych, należy wskazać na ewolucję kulturową i siły synchronicznie ją napędzające – selekcję naturalną, indywidualne wybory jednostek i przypadek (North, 1990,

s. 87). Trzeba jednak zaznaczyć, że choć proces ewolucji kulturowej odbywa się nieustannie, jego efekty dostrzec można jedynie w dłuższym okresie (Boyd, Richerson, 1985, s. 29).

Poziom zaufania w Szwecji w latach 1998-2018

Od przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku zaufanie jest obiektem zwiększonego zainteresowania ekonomistów (Andreasson, 2017, s. 10). Przełomowa w tym kontekście była wspomniana praca R. Putnama, gdzie pojęcie kapitału społecznego - którego głównym komponentem jest zaufanie - posłużyło do wytłumaczenia różnic w rozwoju gospodarczym pomiędzy północną a południową częścią Włoch. Jak wskazuje K. Newton (2001, s. 202), kapitał społeczny to warunek konieczny integracji społecznej, efektywności ekonomicznej i stabilności ustroju demokratycznego. Samo zaufanie jest też kluczowe do zrozumienia dynamiki i kształtu gospodarki oraz społeczeństwa i relacji w nim zachodzących (Charron, Rothstein, 2018, s. 4; Fukuyama, 1997, s. 40; Schilke i in., 2021, s. 239; Uslaner, 2002, s. 1).

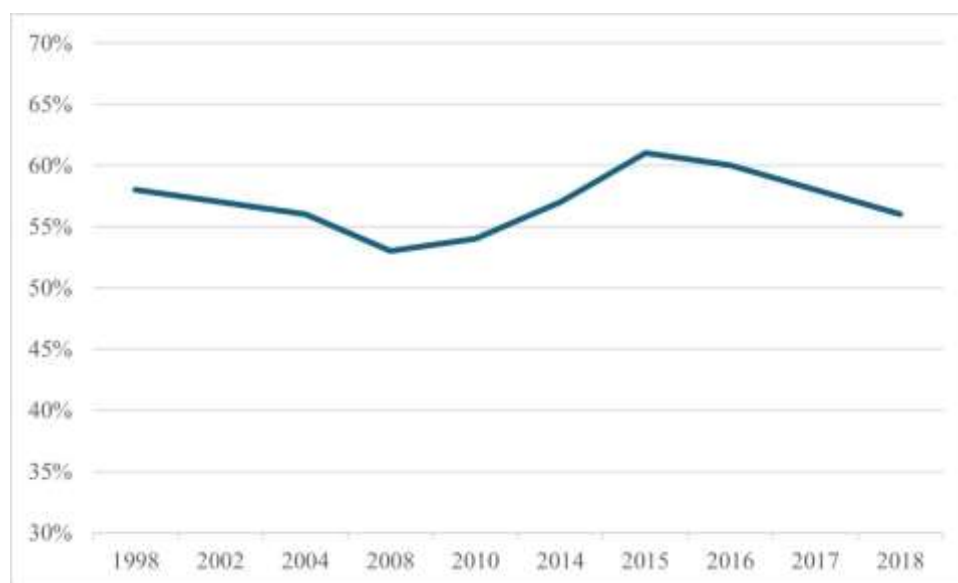
Zaufanie to - obok kultury czy systemu wartości - jedna z podstawowych instytucji nieformalnych (Fiedor, 2015, s. 94; North, 1990, s. 21). A. Giddens (1991, s. 34) definiuje zaufanie jako „poleganie na osobach lub systemach abstrakcyjnych”, a P. Sztompka (2007, s. 198) jako „oczekiwanie korzystnych dla jednostki działań partnerów interakcji czy stosunków społecznych”. Z kolei według F. Fukuyamy (1997, s. 38) zaufanie to „mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie oparte na wspólnie wyznawanych normach”. Część badaczy wyodrębnia zaufanie społeczne jako osobne pojęcie, będące rozszerzeniem zaufania na krąg nieznanymi osobami – członkami społeczeństwa (Schilke i in., 2021, s. 248). W dalszej części artykułu oba te pojęcia będą używane zamiennie.

Zaufanie niesie za sobą wiele istotnych korzyści dla funkcjonowania społeczeństwa i gospodarki. Obniża koszty transakcyjne, usprawnia wymianę gospodarczą, poprawia efektywność instytucji publicznych, wzmacnia współpracę, jedność i identyfikację jednostek utrwalając w ten sposób spójność społeczną (Fukuyama, 1997, s. 40; Rothstein, Uslaner, 2006, s. 3; Schiefer, van der Noll; 2016, s. 588; Zak, Knack, 2001, s. 296). Kraje, w których społeczeństwa cechują się wyższym poziomem zaufania społecznego mają efektywniej funkcjonujące instytucje demokratyczne, wyższe wskaźniki wzrostu gospodarczego i otwartości gospodarki oraz niższe wskaźniki korupcji i przestępczości (Charron, Rothstein, 2018, s. 17). Ponadto osoby, które ufają innym członkom swojego społeczeństwa pozytywniej postrzegają instytucje demokratyczne, z większym zaangażowaniem uczestniczą

w organizacjach obywatelskich i życiu politycznym, wykazują się większą tolerancją wobec mniejszości i częściej wspierają osoby w potrzebie (Uslaner, 2003, s. 172). Szwecja, podobnie jak pozostałe kraje nordyckie, cechuje się jednym z najwyższych poziomów zaufania społecznego na świecie (Andreasson, 2017, s. 10). Według ostatnich badań przeprowadzonych przez World Value Survey - międzynarodowy projekt badawczy poświęcony badaniom wartości wyznawanych przez mieszkańców 120 krajów świata - Szwecja znajduje się na piątym miejscu w rankingu krajów uszeregowanych według poziomu zaufania (World Value Survey, 2022).

Aby zbadać, jak kształtował się poziom zaufania w szwedzkim społeczeństwie w XXI wieku, przeanalizowane zostały dane statystyczne zebrane w latach 1998–2018 przez SOM Institute. Zaufanie mierzone jest przez SOM Institute w oparciu o odpowiedzi badanych na pytanie „w jakim stopniu można według ciebie ufać ludziom?”. Respondenci odpowiadają używając jedenastopunktowej skali o wartościach od 0 („ludziom generalnie nie można ufać”) do 10 („ludziom generalnie można ufać”). Odpowiedzi są następnie dzielone na trzy kategorie: osoby, które udzieliły odpowiedzi w przedziale 7-10 identyfikowane są jako osoby o wysokim poziomie zaufania (ang. *high trusters*), w przedziale 4-6 – jako osoby o średnim poziomie zaufania (ang. *medium trusters*), zaś w przedziale 0-3 – jako osoby o niskim poziomie zaufania (ang. *low trusters*) (Holmberg, Rothstein, 2020, s. 5). Dalsza analiza będzie skoncentrowana wyłącznie na osobach, które zostały zidentyfikowane jako osoby o wysokim poziomie zaufania.

Wykres 1 prezentuje procentowy udział osób o wysokim poziomie zaufania społecznego w całej populacji Szwecji w badanym okresie.

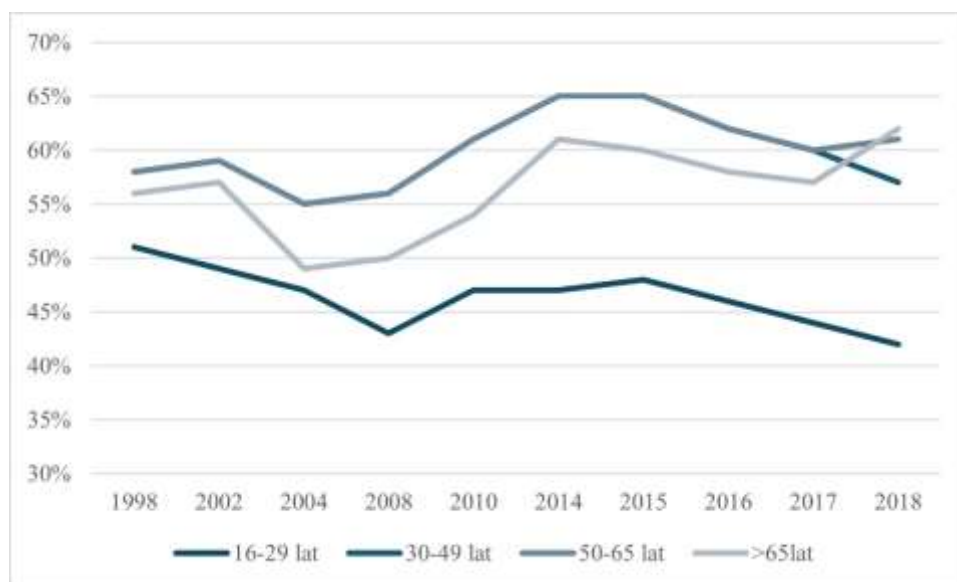


Wykres 1. Procentowy udział osób o wysokim zaufaniu społecznym w populacji w latach 1998-2018 w Szwecji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie National SOM Surveys 1998-2018

Z przedstawionych na wykresie 1 danych wynika, że odsetek osób darzących innych członków społeczeństwa zaufaniem jest wysoki i w całym badanym okresie oscyluje w przedziale od ok. 55 do ok. 60%. W latach 2004-2014 poziom zaufania społecznego rośnie, osiągając najwyższą wartość (61%) w 2014 r. W kolejnych latach występuje trend spadkowy – w 2018 r. wskaźnik kształtuje się na poziomie 57%. Nie zmienia to jednak faktu, że ogólny poziom zaufania społecznego w Szwecji na przestrzeni całego badanego okresu był relatywnie wysoki i ulegał niewielkim zmianom.

Nieco inny obraz przedstawia analiza zaufania w podziale na poszczególne grupy społeczne. Wykres 2 przedstawia procentowy udział osób o wysokim zaufaniu społecznym w badanej populacji w latach 1998-2018 przy podziale na cztery grupy wiekowe: od 16 do 29 lat, od 30 do 49 lat, od 50 do 65 lat i powyżej 65 lat.



Wykres 2. Procentowy udział osób o wysokim zaufaniu społecznym w populacji w latach 1998-2018 w Szwecji według wieku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie National SOM Surveys 1998-2018

Poziomy zaufania w poszczególnych grupach społecznych zachowują się w całym badanym okresie podobnie - notują wzrosty i spadki w podobnych okresach, choć z różną intensywnością. Dane z ostatnich lat pozwalają jednak podzielić szwedzkie społeczeństwo na dwie grupy: osoby poniżej 30 roku życia, o niższym i malejącym poziomie zaufania, oraz osoby od 30 roku życia, o wyższym i rosnącym bądź podobnym poziomie zaufania. Warto zauważyć, że o ile w 1998 r. różnica w poziomie zaufania pomiędzy poszczególnymi grupami była niewielka, tak w 2018 roku pomiędzy osobami młodszymi i starszymi jest już bardzo wyraźna.

Na wykresie 3 przedstawiono procentowy udział osób o wysokim zaufaniu społecznym w badanej populacji w latach 1998-2018 przy podziale na trzy grupy według statusu zawodowego: osoby zatrudnione, osoby bezrobotne oraz emeryci i renciści.

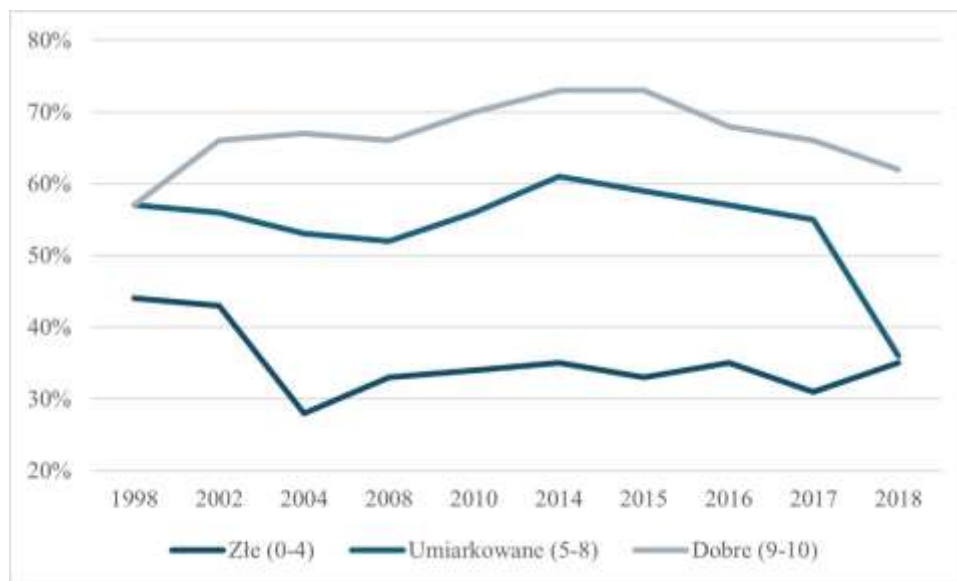


Wykres 3. Procentowy udział osób o wysokim zaufaniu społecznym w populacji w latach 1998-2018 w Szwecji według statusu zawodowego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie National SOM Surveys 1998-2018.

Powyższe dane pozwalają stwierdzić, że obecność na rynku pracy (bądź jej brak) istotnie determinuje poziom zaufania społecznego. Osoby zatrudnione cechują się bowiem bardzo wysokim (od ok. 60 do 65%) poziomem zaufania, ulegającym pewnym zmianom na przełomie pierwszej i drugiej dekady XXI wieku, choć pozostającym na zasadniczo niezmiennym poziomie. Po drugiej stronie znajdują się osoby bezrobotne oraz emeryci i renciści o diametralnie mniejszym zaufaniu (od ok. 35 do ok. 45%), które, ponadto, stopniowo spada. O ile w roku 1998 różnica w poziomie zaufania między tymi grupami wynosiła ok. 15 p.p., tak w roku 2018 było to już 25 p.p. Zmiany w poziomie zaufania osób bezrobotnych oraz emerytów i rencistów są zasadniczo tożsame w całym badanym okresie. Może to zatem, choć nie musi, sugerować wspólne źródło malejącego zaufania u obu tych grup.

Na wykresie 4 ukazano procentowy udział osób o wysokim zaufaniu społecznym w badanej populacji w latach 1998-2018 przy podziale na trzy grupy ze względu na subiektywną ocenę stanu zdrowia: osoby o dobrym stanie zdrowia, osoby o umiarkowanym stanie zdrowia i osoby o złym stanie zdrowia.



Wykres 4. Procentowy udział osób o wysokim zaufaniu społecznym w Szwecji w latach 1998-2018 według subiektywnego postrzegania stanu zdrowia

Źródło: Opracowanie własne na podstawie National SOM Surveys 1998-2018.

Zdecydowanie największym zaufaniem cechują się osoby postrzegające swój stan zdrowia jako dobry. Poziom zaufania w badanym okresie w tej grupie waha się w przedziale od nieco poniżej 60 do nieco ponad 70%. Co zaskakujące, o ile w 1998 roku osoby o umiarkowanym stanie zdrowia cechował niemal identyczny poziom zaufania, tak w roku 2018 był on już wyraźnie niższy, zbliżony do poziomu zaufania u osób o złym stanie zdrowia, choć w poprzedzających latach był stosunkowo stabilny i zmieniał się podobnie do zaufania u osób o dobrym stanie zdrowia. Do 2002 r. poziom zaufania w grupie osób o złym stanie zdrowia wyraźnie przekraczał 40%, zaś w późniejszych latach oscylował pomiędzy 30 a 35% i w całym badanym okresie pozostawał na stabilnym, choć niskim poziomie.

Warto jednak nadmienić, iż nie wszystkie grupy społeczne w szwedzkim społeczeństwie różnią się od siebie poziomem zaufania w tak wyraźnym stopniu. Zasadniczych różnic w tym zakresie nie determinuje bowiem płeć czy miejsce zamieszkania (wieś, małe/średnie/duże miasto). Ponadto, choć istnieją pewne grupy społeczne o niższym niż inne poziomie zaufania, na przestrzeni ostatnich lat różnice te nie ulegają zwiększeniu (osoby wychowane w innych nienordyckich krajach europejskich, osoby o wykształceniu podstawowym lub średnim), a w niektórych przypadkach nawet się zmniejszają (osoby wychowane w innych krajach nordyckich, osoby o poglądach lewicowych, „białe kołnierzyki”) (Holmberg, Rothstein, 2020, s. 8).

Przytoczone dane pozwalają sformułować pewne ogólne wnioski na temat zmieniającego się w Szwecji zaufania społecznego. Na poziomie całej populacji jest ono wciąż wysokie, choć nie w pełni wolne od zmian: umiarkowanych wzrostów przed 2014 r. i spadków po tym okresie.

Analiza na poziomie mniejszych zbiorowości dostarcza jednak diametralnie innych wniosków. Pomiędzy niektórymi grupami społecznymi występują bowiem wyraźne różnice w poziomie zaufania społecznego. Najważniejszym wnioskiem płynącym z przeprowadzonego badania jest fakt, iż różnice w poziomie zaufania pomiędzy tymi grupami w badanym okresie nie tylko się nie zmniejszają, ale ulegają wyraźnemu zwiększeniu. Wyraźnie malejący poziom zaufania można bowiem zaobserwować u: osób poniżej 30 roku życia, emerytów i rencistów, bezrobotnych oraz osób o złym i umiarkowanym postrzeganym stanie zdrowia. Powyższa obserwacja, będąca jednocześnie odpowiedzią na główne pytanie badawcze, pozwala stwierdzić, że w Szwecji w XXI wieku dochodzi do zmiany instytucjonalnej w zakresie poziomu zaufania w społeczeństwie.

Opisane w poprzedniej części artykułu pozytywne efekty płynące z wysokiego poziomu zaufania ulegają osłabieniu, jeżeli w społeczeństwie są grupy o wyraźnie niższym zaufaniu (Holmberg, Rothstein, 2020, s. 4). Co szczególnie istotne, zmniejszone zaufanie prowadzi do podwyższenia kosztów transakcyjnych. Substytutem zaufania jest bowiem aparat mechanizmów legislacyjnych – system formalnych zasad i regulacji, który pociąga za sobą znaczące wydatki („podatek od braku zaufania”), czyli koszty transakcyjne (Fukuyama, 1997, s. 40). Ponadto usługi publiczne – zwłaszcza te będące podstawową częścią systemu państwa opiekuńczego - które obejmują grupy o niskim poziomie zaufania, stają się mniej efektywne i bardziej czasochłonne, co prowadzi do dalszego spadku zaufania i powstania w ten sposób samonapędzającego się mechanizmu (Holmberg, Rothstein, 2020, s. 3). Nie bez znaczenia jest też fakt, że gdy raz zakorzeni się brak zaufania, niemożliwe staje się ustalenie, czy kiedykolwiek był on faktycznie uzasadniony. Zgodnie z teorematem Thomasa¹, mówiącym o tym, że jeśli ludzie definiują sytuacje jako rzeczywiste, to są one rzeczywiste w swoich konsekwencjach, brak zaufania ma zdolność do samospełnienia się, tworząc rzeczywistość zgodną z jego założeniami (Gambetta, 1988, s. 216).

Szczególnie niepokojący może być fakt, że różnice w zaufaniu pomiędzy niektórymi grupami społecznymi (pracujący/niepracujący, osoby poniżej 30 roku życia/osoby powyżej 30 roku życia, osoby o dobrym postrzeganym stanie zdrowia/osoby o złym lub umiarkowanym postrzeganym stanie zdrowia) nie tylko nie ulegają zmniejszeniu, ale wyraźnie się zwiększają. Zaufanie, podobnie jak inne elementy kapitału społecznego, to bowiem coś, co A. Hirschman

¹ W tym kontekście terminu *teoremat* nie należy interpretować na gruncie logiki matematycznej, jako twierdzenia będącego logiczną konsekwencją aksjomatów i wcześniej udowodnionych twierdzeń, lecz na gruncie socjologicznym – jako ogólną zasadę wyjaśniającą określone zjawisko.

(1984, s. 24) określił mianem „zasobów moralnych” (ang. *moral resources*), czyli zasobów, których podaż wzrasta, a nie maleje w wyniku użytkowania, i które ulegają wyczerpaniu jeżeli nie są używane. Powyższy schemat sprawia, że malejące zaufanie (i inne elementy kapitału społecznego) spowoduje napędzanie mechanizmu błędnego koła, którego zatrzymanie nie będzie możliwe bez zdecydowanych działań ze strony państwa (Putnam, 1993, s. 170). Zaufanie bowiem zdecydowanie łatwiej przekształcić w nieufność, niż nieufność – w zaufanie (Luhmann, 1979, s. 72).

Podsumowanie

Przez dziesięciolecia jednym z filarów szwedzkiego systemu społecznego było powszechne przekonanie, że zdecydowana większość mieszkańców kraju należy do „środka”, a nie „góry” bądź „dołu” społeczeństwa, zaś ci, którzy znajdują się na samym dole drabiny społecznej nie są leniwi lub nieumiejętni, ale godni zaufania i zasługujący na pomoc (Larsen, 2013, s. 3). Gloryfikacja pozytywnie rozumianej przeciętności była tym, co umożliwiło zbudowanie wysokiego poziomu zaufania w szwedzkim społeczeństwie. To z kolei napędziło rozkwit gospodarczy kraju w XX wieku, dzięki czemu zaufanie w odniesieniu do Szwecji i pozostałych krajów regionu bywa nazywane „nordyckim złotem” (Andreasson, 2017, s. 9; Holmberg, Rothstein, 2020, s. 3).

W ostatnim okresie sytuacja ulega jednak zmianie. Ogólny poziom zaufania w Szwecji w latach 1998–2018 pozostaje na stabilnym, wysokim poziomie, niejako ukrywając w ten sposób wyraźnie malejące w niektórych grupach społecznych (osoby poniżej 30 roku życia, osoby bezrobotne, emeryci i renciści, osoby o złym i umiarkowanym postrzeganym stanie zdrowia) zaufanie. Dochodzi do powstania mechanizmu błędnego koła – poziom zaufania tych, którzy ufają najmniej, zamiast rosnąć – maleje. Powyższa obserwacja pozwala stwierdzić, że w Szwecji zachodzi w tym zakresie stopniowa zmiana instytucjonalna, której zatrzymanie powinno być priorytetem dla decydentów politycznych. W innym wypadku postępować będzie fragmentacja społeczeństwa, osłabiająca kluczową – także z ekonomicznego punktu widzenia – spójność społeczną. Rosnące dysproporcje w zaufaniu pomiędzy poszczególnymi grupami w społeczeństwie mają bowiem poważne, coraz wyraźniej zauważalne konsekwencje dla funkcjonowania całego systemu społeczno-gospodarczego w kraju.

Celem kolejnych badań powinno być precyzyjne zidentyfikowanie zarówno przyczyn, jak i konsekwencji malejącego poziomu zaufania w Szwecji w niektórych grupach społecznych. Ponadto, choć nie było to przedmiotem niniejszego badania, można przypuszczać, że pandemia

COVID-19 w istotny sposób wpłynęła negatywnie na zaufanie w szwedzkim społeczeństwie. Skutki pandemii najmocniej odczuły osoby najbardziej narażone – czyli te o najniższym poziomie zaufania, dlatego też to właśnie na to zagadnienie powinny być ukierunkowane przyszłe badania poświęcone zaufaniu społecznemu w Szwecji.

Bibliografia

Acemoglu, D., Egorov, G., Sonin, K. (2020). Institutional Change and Institutional Persistence. *NBER Working Papers* 27852. Pobrano z <https://doi.org/10.3386/w27852> (04.07.2025).

Andreasson, U. (2017). Trust - the Nordic gold. *Nordic Council of Ministers*. Pobrano z <https://doi.org/10.6027/ANP2017-737> (04.07.2025).

Aydinonat, N. E. Ylikoski, P. (2023). Explaining Institutional Change. In: Kincaid, H., Van Bouwel, J. (ed.). *The Oxford Handbook of Philosophy of Political Science*. Pobrano z <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780197519806.013.6> (04.07.2025).

Boyd, R., Richerson, P. J. (1985). *Culture and the Evolutionary Process*. Chicago: University of Chicago Press.

Charron, N., Rothstein, B. (2018). Regions of trust and distrust: how good institutions can foster social cohesion. In: Bernitz, U., Mårtensson, M., Oxelheim, L., Persson, T. (ed.). *Bridging the prosperity gap in the EU: The social challenge ahead*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing. Pobrano z <https://doi.org/10.4337/9781786436672.00017> (04.07.2025).

Fiedor, B. (2015). Instytucje formalne i nieformalne w kształtowaniu trwałego rozwoju. *Studia i Prace WNEiZ*, 40, 83–108. <https://doi.org/10.18276/sip.2015.40/2-07> (04.07.2025).

Fukuyama, F. (1997). *Zaufanie. Kapitał Społeczny a droga do dobrobytu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Gambetta, D. (red.) (1988). *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Basil Blackwell.

Giddens, A., (1991). *Modernity and Self-Identity. Self and Society in the Late Modern Age*. Stanford: Stanford University Press.

Hirschman, A. O. (1984). Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse. *Bulletin of the American Academy of Arts and Sciences*, 37(8), 11. Pobrano z <https://doi.org/10.2307/3823226> (04.07.2025).

Holmberg, S., & Rothstein, B. (2020). Social Trust – The Nordic Gold? *QoG Working Paper Series* 2020:1. Pobrano z <http://hdl.handle.net/2077/63131> (04.07.2025).

Knack, S., Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288. Pobrano z <https://www.jstor.org/stable/2951271> (04.07.2025).

Larsen, C. A. (2013). *The Rise and Fall of Social Cohesion. The Construction and Deconstruction of Social Trust in the US, UK, Sweden and Denmark*. Oxford: Oxford University Press.

Luhmann, N. (1979). *Trust and Power*. John Wiley & Sons

Newton, K. (2001). Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy. *International Political Science Review*, 22(2), 201-214. Pobrano z <https://www.jstor.org/stable/1601186> (04.07.2025).

North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

North, D. C. (1994). Institutional Change: A Framework of Analysis. Pobrano z <https://ssrn.com/abstract=6041> (04.07.2025).

Putnam, R. D. (1993). *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press. Pobrano z <https://doi.org/10.1515/9781400820740> (04.07.2025).

Rothstein, B., Uslaner, E. M. (2006). All for All: Equality, Corruption and Social Trust. *World Politics*, 58(3), 41-72. Pobrano z <https://www.jstor.org/stable/40060124> (04.07.2025).

Schiefer, D., van der Noll, J. (2017). The Essentials of Social Cohesion: A Literature Review. *Social Indicators Research*, 132(2), 579–603. <https://doi.org/10.1007/s11205-016-1314-5> (04.07.2025).

Schilke, O., Reimann, M., Cook, K. S. (2021). Trust in Social Relations. *Annual Review of Sociology*, 47(1), 239–259. <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-082120-082850> (04.07.2025).

SOM Institute. (2025). The National SOM Survey Cumulative Dataset (Version 14). University of Gothenburg. <https://doi.org/10.5878/rnr1-y931> (04.07.2025).

Sztompka, P. (2007). *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo Znak

Uslaner, E. M. (2002). *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.

Uslaner, E. M. (2003). Trust, Democracy and Governance: Can Government Policies Influence Generalized Trust? W M. Hooghe, D. Stolle (ed.), *Generating Social Capital* (s. 171-190). Nowy Jork: Palgrave Macmillan US. https://doi.org/10.1057/9781403979544_9 (04.07.2025).

Veblen, T. (1899). *The Theory of the Leisure Class*. Nowy Jork: The Macmillan Company

World Value Survey. (2022). <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp> (04.07.2025).

Zak, P. J., & Knack, S. (2001). Trust and Growth. *The Economic Journal*, 111(470), 295-321. <https://www.jstor.org/stable/2667866> (04.07.2025).