

FRAMGÅNG FÖDER FÖRTROENDE – FÖRTROENDE FÖDER FRAMGÅNG

SÖREN HOLMBERG OCH BO ROTHSTEIN

Sammanfattning

Den mellanmännskliga tilliten i Sverige är fortsatt stabilt hög 2020. Viruspandemin har så långt (dvs fram till mitten av oktober 2020 då merparten av enkätdata inkommit) inte påverkat den svenska tilliten negativt. Svenska folket litar fortfarande i mycket stor utsträckning på andra människor. Det sedan tidigare välkända mönstret att personer med hög social tillit har en tendens att tillhöra etablerade och socioekonomiskt gynnade grupper också är fortsatt klart iakttagbart. Det är framgångsrika människor som uppnått en hög ålder, är friska och välbärgade och som är nöjda med sin livssituation som tenderar att ha högst tillit till sina medmänniskor. Människor med sämre resurser och i mer utsatta omständigheter uppvisar ofta lägre tillit. Frågan om hur detta samband mellan ”framgång” och social tillit diskuteras utifrån två olika teoretiska perspektiv – ett där framgång föder tillit och ett annat där tillit skapar framgång.

Ett välkänt resultat inom forskningen om social tillit är att personer med hög grad av tillit till andra människor ofta tillhör etablerade och socioekonomiskt gynnade grupper. Forskningen visar att människor i mer utsatta och resurssvaga omständigheter tenderar att ha lägre tillit. Mönstret återfinns inte bara i Sverige utan det har dokumenterats i de flesta länder där studier av detta görs (Putnam, 2000:138). Personer med hög utbildning tenderar att ha högre tillit till andra människor jämfört med personer med lägre utbildning. Detsamma gäller för personer som uppfattar sig vara vid god hälsa och som förvärvsarbetar jämfört med personer som anser sig vara sjukliga och som är arbetslösa (Holmberg & Rothstein, 2017). Resursrika och framgångsrika personer tenderar således att vara ”höglitare” och resurssvaga personer tillhör oftast gruppen ”låglitare”. En central fråga i denna forskning är naturligtvis hur orsakssambandet ser ut. Är det initial social och ekonomisk framgång som gör att man blir höglitare eller är det tvärtom, de som redan som barn kommit att bli höglitare som sedan blir framgångsrika? Föder framgång tillit eller är det misstro till andra människor som förhindrar framgång?

Vi skall här inte i någon mer egentlig mening testa dessa mot varandra stående teorier eftersom våra data inte fullt ut räcker till för att göra så. För att metodologiskt kunna göra detta måste man utföra experiment. Vi har inte gjort några sådana utan begränsar oss till att undersöka om förtroende är fortsatt kopplat till

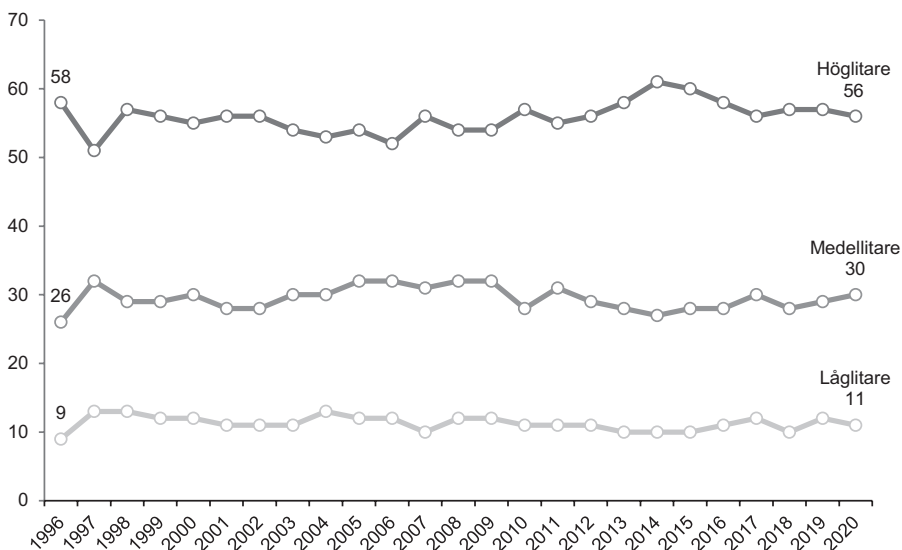
social och ekonomisk framgång i Sverige pandemiåret 2020. Har rika och friska högre tillit till andra människor än fattiga och sjuka?

Hög och stabil social tillit i Sverige

Det ”nordiska guldet” – den höga tilliten människor emellan – är intakt och lever i högönsklig välmåga i Sverige (Andreasson, 2017). De nordiska länderna utmärker sig internationellt med att ha högst social tillit i världen bland sina medborgare. Resultaten från SOM-undersökningen 2020 visar att den svenska tillitsnivån fortsatt är hög och att den så långt inte har skadats och sänkts av coronaepidemin.

I de nationella SOM-undersökningarna mäts den mellanmännsliga tilliten på en skala mellan 0 (det går inte att lita på människor i allmänhet) och 10 (det går att lita på människor i allmänhet). Spörsmålet introduceras i frågeformuläret med följande fråga. ”Enligt din mening, i vilken utsträckning går det att lita på människor i allmänhet”. Byggt på en klassificering utformad när SOM-institutet började med denna enkätfråga för nu 25 år sedan (Rothstein, 1997) indelas de svarande i tre grupper: låglitare (placerar sig på 0–3), mellanlitare (4–6) och höglitare (7–10).

Figur 1 Mellanmännslig tillit i Sverige, 1996–2020 (procent)



Kommentar: Frågan lyder 'I vilken utsträckning går det att lita på människor i allmänhet'. Frågan besvaras på en 11-gradig skala mellan 0 ('Det går inte att lita på människor i allmänhet') och 10 ('Det går att lita på människor i allmänhet'). De som inte svarat (2–6 procent per år) ingår i procentbasen.

Källa: Den nationella SOM-undersökningen 1996–2020.

Majoriteten av svenskar har sedan mätningarna påbörjades i mitten av 1990-talet placerat sig högt på tillitsskalan och kunnat klassificeras som höglitare. Andelen har hållit sig märkvärdigt stabil, 55–61 procent. I den senaste mätningen pandemiåret 2020 är utfallet 56 procent, i stort sett samma som året innan (57 procent). Båda resultaten är något lägre än rekordsiffran på 61 procent från 2014. I premiärmätningen 1996 var andelen höglitare 58 procent. De mera modesta mellanlitarna är klart färre, cirka 25–30 procent genom åren. Mest ovanliga är de förmodligen rätt så misstänksamma låglitarna med andelen 11 procent år 2020. Huvudslutsatsens från SOM-undersökningarnas tjugofemåriga mätningar av den sociala tilliten i Sverige är mycket tydlig. En hög och stabil nivå råder. På den svenska tillitsfronten således intet nytt. Det nordiska tillitsguldet glimmar fortsatt i Sverige och någon tendens till nedgång av den sociala tilliten i Sverige kan inte skönjas och vi kan så långt inte belägga någon negativ effekt av den pågående coronaepidemin.

Stabilitet är också det generella mönstret, i de flesta länder där detta undersöks är nivån på den sociala tilliten tämligen stabil. Ett markant undantag är emellertid USA. När de första undersökningarna gjordes runt 1960 låg den amerikanska tilliten på samma höga nivåer som i Norden, närmare sju av tio ansåg att människor i allmänhet var att lita på. Därefter har detta sjunkit och i de senaste undersökningarna är det enbart runt 25 procent som säger sig instämma i påståendet av de flesta människor går att lita på (Rothstein, 2018).

Högre tillit bland resursstarka och socioekonomiskt gynnade grupper

Vår förväntan utifrån tidigare resultat är att olika brett definierade framgångsrika grupper i samhället skall ha en tendens att uppvisa högre tillitsnivåer än genomsnittet. Detta är också vad som visas i våra resultat i tabell 1 och 2. Bland personer som tillhör mer framgångsrika grupper såsom högutbildade, högre tjänstemän, höginkomsttagare och de som uppfattar sig vara vid god hälsa håller sig andelen höglitare kring 65–70 procent. Kontrasten är stor om vi jämför med människor med en svagare social eller ekonomisk situation i samhället. Bland lågutbildade, arbetare, låginkomsttagare, arbetslösa, unga (som vanligen inte har hunnit etablera sig i samhället), invandrare samt de med sjuk-och aktivitetsersättning och de med sämre hälsa är andelen höglitare cirka 40–45 procent.

Tabell 1 Andel personer med hög mellanmänsklig tillit i olika demografiska och sociala grupper, 1996–2020 (procent)

	1996	1998	2002	2004	2008	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Samtliga	58	57	56	53	54	57	61	60	58	56	57	57	56
Antal svarande	1 779	3 561	6 305	3 606	3 257	5 005	6 866	8 249	9 828	10 812	10 796	10 068	11 127
Kvinnor	60	57	55	52	56	57	61	61	58	57	58	57	57
Män	57	56	57	55	51	57	61	58	58	55	56	56	54
16–29 år	51	51	49	47	43	47	47	48	46	44	42	43	40
30–49 år	59	58	59	55	56	61	65	65	62	60	57	58	55
50–65 år	59	58	59	55	56	61	65	65	62	60	61	62	62
65–85 år	57	56	57	49	50	54	61	60	58	57	62	58	59
Lågutbildad	51	48	48	46	41	45	47	47	46	43	46	43	45
Medelläg	59	54	58	51	47	54	57	54	52	49	51	49	48
Medelhög	53	57	56	54	60	59	62	60	58	57	56	58	59
Högutbildad	72	73	69	69	72	73	74	73	72	70	71	70	68
Arbetarhem	53	49	50	44	47	48	52	50	47	45	47	47	47
Tjänstemannahem	67	64	66	63	69	68	70	69	68	67	68	67	66
Högre tjänstemannahem	77	72	69	68	70	73	78	76	74	71	71	73	69
Företagarhem	50	57	57	56	46	55	61	58	58	57	59	57	58
Landsbygd	56	57	53	53	45	55	61	59	57	53	57	53	56
Tätort	58	54	54	52	51	54	59	56	55	54	55	54	52
Stad	61	58	60	55	57	60	62	61	59	57	58	57	58
Storstad	62	56	58	55	58	58	62	63	62	59	60	63	58
Uppväxt i Sverige	60	58	59	56	55	59	63	62	61	58	59	59	58
I norden	51	53	46	46	51	55	57	60	56	58	61	61	56
I Europa	51	38	40	32	46	44	41	41	44	43	42	47	45
Utanför Europa	39	48	43	37	39	44	45	39	43	45	42	46	41
Förvärvsarbetande	65	61	60	60	61	64	67	65	63	61	61	61	61
Arbetslösa	47	45	46	41	42	36	39	42	39	36	35	44	37
Sjuk-/aktivitetsersättning	56	46	47	38	41	40	37	39	35	34	35	37	36
Subjektiv hälsa:													
Dålig (0–4)	-	44	43	28	33	34	35	33	35	31	35	36	36
Mellan (5–8)	-	57	56	53	52	56	61	59	57	55	36	54	54
Bra (9–10)	-	57	66	67	66	70	73	73	68	66	62	68	67

Kommentar: För frågans lydelse, se figur 1. Resultaten visar andel höglitare.

Källa: Den nationella SOM-undersökningen 1996–2020.

Tabell 2 Andel personer med hög mellanmännsklig tillit efter civilstånd, inkomst, livstillfredsställelse och grad av extrovert personlighet, 2020 (procent)

	Andel höglitare	Antal svarspersoner
Samtliga	56	11 127
Ensamstående/singel	48	2 491
Änka/änkling	59	414
I ett förhållande	51	753
Sambo	56	2 074
Gift/reg. Partnerskap	62	5 114
Hushållsinkomst/år		
Max 300 000	46	2 405
301 000 - 700 000	56	4 197
Mer än 700 000	66	3 549
Nöjd med livet		
Mycket	67	4 110
Ganska	53	5 871
Inte särskilt	33	727
Inte alls	30	132
Ser sig själv som sällskaplig/utåtriktad		
Stämmer absolut	63	404
Stämmer ganska bra	60	752
Varken eller	50	394
Stämmer ganska dåligt	46	176
Stämmer absolut inte	41	61

Kommentar: För frågans lydelse om tillit, se figur 1.

Källa: Den nationella SOM-undersökningen 2020.

En ytterligare belysning av sambandet mellan framgång och hög grad av mellanmännsklig tillit är resultatet i tabell 2. Tvåsamhet i ett etablerat förhållande är tydligt förknippat med högre tillit till andra människor. Ensamhet – eller som det också heter – singellivet, hör mer samman med lägre social tillit. Intressant nog ser det likartat ut i alla olika åldersgrupper från de yngsta till de äldsta. Tvåsamhet är förknippat med hög social tillit – mer så än att leva ensam. Till detta kommer att två socialpsykologiska framgångsindikatorer – att vara nöjd med sitt liv och att uppfatta sig själv som sällskaplig/utåtriktad, uppvisar tydliga samband med hög social tillit. Ju mer nöjd man är med sitt leverne, desto större sannolikhet att man uppfattar att de flesta andra människor går att lita på. Och ju mer sällskaplig du anser dig vara, desto mer litar du på andra människor. Extroverta personer tenderar att oftare vara höglitare än de som anser sig vara introverta.

När vi prövar om de studerade variablerna som indikerar framgång har något fristående samband med hög social tillit, efter det att övriga framgångsvariabler inkluderats i multivariata

Regressionsanalyser, visar det sig att i de flesta fall kan självständiga ”effekter” iakttas.¹ Tre variablers samband med social tillit reduceras dock till insignifikans när övriga framgångsfaktorer kontrolleras. De har med andra ord ingen självständig koppling till människors grad av tillit. De variablerna är om man är arbetslös, uppbär sjuk- och aktivitetsersättning eller lever i tvåsamhet. Starkast självständigt samband har god hälsa, nöjd med livet och hög ålder. Att uppnå en hög ålder med bibehållen god hälsa och att vara nöjd med livet är således positivt för tilliten till andra människor. Att vara ung med sviktande hälsa och känna sig missnöjd med livet är sämre. Lägg därtill att hög inkomst också har ett självständigt samband med tillit och vi ser att ett rätt så tydligt mönster framträder. Det är framgångsrika människor som uppnått en hög ålder, är friska och välbärgade och som är nöjda med sin livssituation som tenderar att ha högst tillit till sina medmänniskor.

Vad kan förklara sambandet mellan framgång och förtroende?

Som inledningsvis nämndes finns det två olika teorier som försöker förklara sambandet mellan social och ekonomisk framgång och förtroende. Den första, som bland annat lanserats av Jan Delhey och Kenneth Newton (2003), betonar att det är social och ekonomisk framgång som ger upphov till social tillit. Och motsatt, mindre framgångsrika resurssvaga personer vågar ofta inte lita på andra människor i allmänhet. Skälet till detta enligt Delhey och Newton är att det alltid finns en risk med att lita på en annan person eftersom personen ifråga kan visa sig vara opålitlig. Att missta sig när det gäller vem man kan lita på och bli lurad och bedragen kan vara nog så kostsamt både ekonomiskt och emotionellt. Resursstarka personer, som både har det bättre ställt ekonomiskt och tillgång till omfattande sociala nätverk, har då enligt Delhey och Newton mera råd att ta sådana risker medan resurssvaga personer uppfattar sig inte ha råd med detta. Det är, vill vi understryka, inte en dygd att vara en tillitsfull person eftersom om man misstar sig kan det straffa sig dyrt. Att lita på en person eller en grupp människor som vill utnyttja, bedra eller till och med skada en kan vara synnerligen farligt. Således, att vara pålitlig är en dygd, men att aningslöst lita på andra människor är inte att rekommendera. Alltnog, denna riskteori understryker att fattiga och sårbara människor inte anser sig ha råd att ta risker i sina relationer till andra människor om de uppfattar att det finns en aldrig så liten möjlighet att deras förtroende kan komma att missbrukas. Därför tar de ”det säkra före det osäkra” och väljer att inte lita på människor i allmänhet. De litar i allmänhet enbart på personer som står dem mycket nära såsom familjemedlemmar och långvariga vänner men ser med misstro på människor utanför denna krets. Detta gör att de ofta går miste om en mängd sociala och yrkesmässiga ”fördelaktiga utbyten” vilket gör att de förblir resurssvaga.

I motsats till detta kan man som ovan nämnts anta att ekonomiskt starka personer vågar ta större risker därför att de anser sig kunna bära kostnaden om deras tillit skulle missbrukas. Detta åstadkommer för dem själva och för motparten ”fördelaktiga utbyten” vilket ytterligare stärker deras ställning. Framgångsrika personer som vågar ta risken att lita på andra har dessutom ofta tillgång till breda sociala nätverk. Dessa kan vara av stort värde när man till exempel söker ett nytt jobb, en ny bostad eller en ny partner.

Bristen på tillit kan enligt denna teori också förklara varför låglitare tenderar att vara både resurssvaga och möjligen också ensamstående. Detta eftersom ett ”emotionellt utbyte” som kan leda till en långvarig tvåsamhet rimligen måste inledas med att man vågar lita på att ”hennes” inte skall bedra, utnyttja eller skada en själv. För att summera: Enligt denna riskteori, som alltså förefaller få stöd av våra data, är det personer som av olika anledningar initialt är socialt och ekonomiskt framgångsrika som blir höglitare. Framgång skapar tillit.

En helt motsatt teori har emellertid lanserats av socialpsykologen Toshio Yamagishi (2001, 1999, 2011). Hans teori betonar att det tvärtom är tillit som ger upphov till framgång. Han menar att när människor svarar på frågan om de anser att det i allmänhet går att lita på andra människor, så svarar de delvis på en annan fråga. Nämligen om de själva anser att de kan skilja på människor som är pålitliga från de som är opålitliga. Yamagishi benämner denna förmåga ”social intelligens”, vilket är en egenskap som då skulle präglade våra höglitare.

Enligt Yamagishi är ”social intelligens” något man lär sig genom omfattande interaktioner med andra människor redan som barn. Framförallt när man har att interagera med andra som inte är av ”samma sort” som en själv. Enligt denna ”social intelligens” teori har människor som under unga år uppövat förmågan att, genom tolkning av en mängd subtila signaler, skilja mellan de som man bör lita på och de som man inte bör lita på, en stor fördel i livet. Nämligen att de lyckas skapa en stor mängd relationer (ekonomiska, sociala, yrkesmässiga, emotionella) med personer som är att lita på vilket leder till många för båda parter ”positiva utbyten”. Han visar till exempel att höglitarstudenter når betydligt bättre studieresultat än låglitarstudenter även när man kontrollerar för deras studieprestationer i början av utbildningen. Hans förklaring är att höglitarstudenterna använder sin uppövade sociala intelligens till att skapa positiva utbyten med andra studenter, till exempel att man organiserar sig i frivilliga studiegrupper där man hjälper varandra.

Yamagishi redogör för ett antal experiment han och hans kolleger utfört som alla indikerar att höglitare är mera mottagliga för information som signalerar opålitlighet samt att de kan avgöra pålitlighet hos andra bättre än låglitare (Yamagishi, 2001). Bristen på sådan social intelligens gör att låglitare ofta gör misstag när de väl tar risken att lita på någon annan, vilket i sin tur förstärker deras misstro mot andra människor i allmänhet, vilket i sin tur gör dem mindre benägna att söka produktiva samarbeten med andra människor. De misslyckas helt enkelt oftare än andra i sina bedömningar om ifall andra individer är att lita på. Detta skapar i sin tur en ”ond

cirkel” av misstro och bristande social intelligens, genom att de alltmer undviker att överhuvudtaget inleda relationer med andra som kan innebära risk för att de blir lurade. De hamnar därmed i en situation där vad de än gör så förlorar de. Inleder de relationer med andra personer, gör deras brist på social intelligens att de ofta blir besvikna, vilket i nästa led ökar deras misstro mot andra människor. Isolerar de sig, minskar deras förmåga att lära sig skilja mellan personer som är att lita på och de som inte är att lita på, vilket minskar deras chanser till positivt utbyte med andra. Eller med andra ord: Misstro förhindrar framgång.

Vilken av dessa båda intressanta teorier som ger den tyngsta förklaringen till det samband mellan framgång och tillit som vi ser i våra svenska data kan vi som sagt inte avgöra. Vi hoppas emellertid att andra (läs: yngre och skickligare) forskare skall ta vid, inte minst eftersom det finns mycket intressanta policyimplikationer av detta, inte minst för hur vi organiserar utbildningen av förskole- och skolbarnen i Sverige.²

Noter

- ¹ Vi vill som framgått förklara graden av social tillit (den beroende variabeln) och de variabler vi undersöker som vi tror kan förklara variationen i social tillit (de oberoende variablerna) är Hög inkomst, Högre tjänsteman, Hög utbildning, Hög ålder, Arbetslös, Sjuk- och aktivitetsersättning, Invandrare, God hälsa, Utåtriktad, Tvåsamhet och Nöjd med livet. Alla dessa variabler utom Arbetslös, Sjuk- och aktivitetsersättning och Tvåsamhet uppvisar statistiskt signifikanta samband med social tillit. Tydligast samband har God hälsa, Nöjd med livet och Ålder. Den förklarade variansen (R^2) i den multivariata analysen är 11 procent. Vi tackar Richard Svensson vid Valforskningsprogrammet för hjälp med regressionsanalyserna.
- ² Eftersom vi båda är statsvetare kan vi inte undgå att rapportera hur andelen höglitare ser ut inom olika ideologiska och partipolitiska grupper i SOM-undersökningen 2020. Motsvarande tidigare resultat återfinns i vår rapport från förra året (Holmberg & Rothstein, 2020). Klart till vänster 65 procent, något till vänster 65 procent, varken eller 49 procent, något till höger 59 procent, klart till höger 45 procent. V 62 procent, S 61 procent, MP 70 procent, C 72 procent, L 68 procent, KD 63 procent, M 57 procent, SD 36 procent, övriga partier 39 procent, inget parti 40 procent. Den mellanmännsliga tilliten är högre till vänster och bland sympatisörer till Januariöverenskommelsens partier. Tilliten är lägre till höger och bland det nya konservativa blockets anhängare. Detta mönster är ett nytt fenomen som kan spåras endast några få år tillbaka i tiden.

Referenser

- Andreasson, Ulf (2017). *Trust – The Nordic Gould*. Copenhagen: Nordic Council of Ministers.
- Delhey, Jan, & Kenneth Newton. 2003. Who trusts? The origins of social trust in seven societies. *European Societies* 5 (2):93–137.
- Holmberg, Sören, & Bo Rothstein (2017). Trusting other people. *Journal of Public Affairs* 17 (1):18–28.
- Holmberg, Sören, & Bo Rothstein (2020). Minskar mångkulturella samhällen den sociala tilliten. I Ulrika Andersson, Anders Carlander & Patrik Öhberg (red) *Regntunga skyar*. Göteborg: SOM-institutet, Göteborgs universitet.
- Putnam, Robert D (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Rothstein, Bo (1997). Sociala fällor och tillitens problem. I Sören Holmberg & Lennart Weibull *Ett missnöjt folk?*. Göteborg: SOM-institutet, Göteborgs universitet.
- Rothstein, Bo (november 2018). How the Trust Trap Perpetuates Inequality. *Scientific American*.
- Yamagishi, Toshio (1999). Trust, Gullibility, and Social Intelligence. *Asian Journal of Social Psychology* 2 (1):145–61.
- Yamagishi, Toshio (2001). Trust as a form of social intelligence. I Karen S. Cook (red) *Trust in Society*. New York: Russell Sage Foundation.
- Yamagishi, Toshio (2011). *Trust: The Evolutionary Game of Mind and Society*. London & New York: Springer.

