

سرمایه اجتماعی شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی

سوسن باستانی*

افسانه کمالی**

مریم صالحی هیکویی**

چکیده

اعتماد یکی از عناصر بنیادین تعامل اجتماعی است که در حل مسایل مربوط به نظم اجتماعی نقشی تعیین کننده دارد. اعتماد پیش شرط عمده و کلیدی برای موجودیت هر جامعه‌ای محسوب می‌شود و تسهیل کننده مبادلات در فضای اجتماعی است. اعتماد بین شخصی در روابط اجتماعی شکل می‌گیرد و در طول زمان تقویت می‌شود، لذا کم و کیف روابط، میزان و نحوه تعاملات می‌تواند در تقویت و شکل‌گیری اعتماد مؤثر باشد. سازوکار پیوندهای اجتماعی، در شبکه روابط غیررسمی فرد - که به عنوان سرمایه اجتماعی شبکه نام برده می‌شود - طی مکانیسمی به افزایش اعتماد اجتماعی منجر می‌گردد. لذا میزان و گستره روابط و تعاملات در شبکه، در ابعاد ساختی (اندازه و ترکیب شبکه)، تعاملی (فراوانی تماس، صمیمیت) و کارکردی (حمایت‌ها) در ایجاد و تقویت اعتماد تأثیرگذار خواهد بود.

در این مقاله تأثیر سرمایه اجتماعی شبکه و متغیرهای زمینه‌ای بر اعتماد، مورد آزمون قرار گرفته است. این مطالعه با روش پیمایش و با استفاده از پرسش‌نامه انجام شده است و جامعه آماری آن را افراد ۱۸ سال به بالای تهران تشکیل می‌دهند. حجم نمونه ۳۲۰ نفر است که با روش نمونه‌گیری خوشه‌ای با احتمال متناسب با حجم انتخاب گردید.

* استادیار دانشکده علوم اجتماعی و اقتصادی دانشگاه الزهراء / bastani_susan@yahoo.com

** استادیار دانشکده علوم اجتماعی و اقتصادی دانشگاه الزهراء

** کارشناس ارشد پژوهش‌گری علوم اجتماعی دانشگاه الزهراء

مجله دانشکده ادبیات و علوم انسانی، سال ۱۶، شماره ۶۱

نتایج حاکی از آن است که با افزایش سرمایه اجتماعی شبکه افراد، اعتماد متقابل بین شخصی نیز افزایش می‌یابد. به بیان دیگر روابط و تعاملات و منابع حمایتی موجود در شبکه می‌تواند زمینه‌ساز ایجاد و تقویت اعتماد بین افراد باشد. از بین ویژگی‌های شبکه، صمیمیت و حمایت متقابل دو عامل اصلی تبیین‌کننده هستند که صمیمیت نقش مهم‌تری دارد. البته ویژگی‌های فردی، به‌ویژه وضعیت تأهل و وضع فعالیت نیز به‌طور غیرمستقیم بر اعتماد تأثیرگذار بوده‌اند، اما از بین متغیرهای فردی و متغیرهای شبکه‌ای، نقش متغیرهای شبکه‌ای به‌ویژه صمیمیت پیوند و حمایت‌های متقابل در تبیین اعتماد بیشتر است. به بیان دیگر ویژگی‌های شبکه، بیش از ویژگی‌های فردی افراد در اعتمادشان به یکدیگر تأثیر دارد.

کلیدواژه‌ها: اعتماد متقابل بین شخصی، شبکه روابط اجتماعی، سرمایه اجتماعی
شبکه، حمایت اجتماعی.

۱. طرح مسئله

اعتماد یکی از جنبه‌های مهم روابط انسانی و زمینه‌ساز مشارکت و همکاری میان اعضای جامعه است. یکی از اصول اولیه زندگی اجتماعی، داشتن اعتماد به یکدیگر است و اگر افراد در جامعه، نسبت به یکدیگر اعتماد و اطمینان نداشته باشند، تداوم زندگی در چنین جامعه‌ای دشوار خواهد بود. چرخ‌های زندگی بر محور اعتماد به یکدیگر در حال حرکت است و اهمیت اعتماد در روابط و پیوندهای اجتماعی به گونه‌ای است که می‌توان اعتماد را عنصر اساسی زندگی اجتماعی تلقی نمود که زمینه همکاری و تعامل را در ابعاد مختلف جامعه گسترش می‌دهد. در این صورت افراد بدون نیاز به کنترل رسمی و بر پایه اعتماد متقابل به یکدیگر، بر روابط خود نظارت می‌کنند و امور خود را اداره می‌نمایند و تنها در چنین صورتی افراد احساس امنیت در جامعه کرده و نظم و ثبات در جامعه حاکم می‌گردد. در فضای مبتنی بر اعتماد،

سرمایه اجتماعی شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی

ابزارهایی چون زور و کنترل رسمی ضرورت خود را از دست داده و افراد بر پایه حسن ظن در روابط اجتماعی به مبادلات در جامعه می‌پردازند.

یکی از دغدغه‌های هر جامعه‌ای کاهش اعتماد بین افراد آن جامعه و رواج بی‌اعتمادی است که تداوم زندگی را دچار مشکل می‌کند. کاهش اعتماد اجتماعی در جامعه موجب می‌گردد همواره نوعی ترس از برقراری رابطه و احساس ناامنی بین اعضا به وجود آید که مانع از تداوم و تقویت رابطه و کاهش همکاری و گسترش تعاملات در ابعاد مختلف جامعه می‌گردد که در این صورت، فردگرایی و به دنبال آن منفعت‌طلبی در جامعه رواج می‌یابد. در کلان‌شهری مانند تهران نیز پیچیدگی روابط بین افراد نوعی احساس ناامنی برای آن‌ها ایجاد نموده که افراد را در برقراری پیوندهایشان محتاط‌تر ساخته است. به گونه‌ای که افراد احساس می‌کنند برقراری رابطه با دیگران و اعتماد به آن‌ها مخاطرات زیادی را برای آن‌ها به همراه خواهد داشت. بنابراین سرمایه اجتماعی کاهش یافته و اعتماد نیز خدشه‌دار می‌شود و پیامدهای جبران‌ناپذیر انزوای فردگرایی و فردگرایی برای چنین شهرهایی رقم خواهد خورد.

یکی از بسترهایی که زمینه‌ساز شکل‌گیری و تقویت اعتماد متقابل بین مردم است، روابط اجتماعی است. روابط اجتماعی که هسته اصلی جامعه محسوب می‌گردد، موجب خواهد شد که کنش‌گران با گسترش پیوندهای تعاملاتی خود، کنش‌های خود را در ساختار جامعه تسهیل نمایند و از این طریق به اهداف خود دست یابند. همه افراد در جامعه به نوعی در تلاش برای برقراری ارتباط با دیگران هستند تا مبادلات خود را در زمینه‌های مختلف سرعت دهند. روابط اجتماعی در ایجاد و تقویت اعتماد بین شخصی نقش اساسی ایفا می‌کند. اعتماد در روابط و تعاملات معنا پیدا کرده، توسعه می‌یابد و تقویت می‌شود. با این حال همواره نوعی ارتباط متقابل بین این دو وجود دارد و بین صاحب‌نظران نیز، بر سر این که کدام علت دیگری است، اختلاف نظر وجود دارد.

روابط و تعاملات اجتماعی، گرچه مستلزم اعتماد اولیه افراد نسبت به یکدیگر است، اما این تعاملات و پیوندهای اجتماعی هستند که موجب تقویت و گسترش اعتماد بین افراد شده و زمینه را برای تداوم رابطه فراهم می‌کند.

علاوه بر جامعه در سطح کلان که تعاملات گسترده‌ای را در خود جای می‌دهد، اجتماع کوچک‌تری با عنوان "اجتماع شبکه‌ای"^۱ مطرح می‌شود که شبکه روابط غیررسمی فرد است و همانند جامعه بزرگ‌تر، دارای سازوکارهای روابط و تولید اعتماد است.

روابط و پیوندهای اجتماعی بنابر رویکرد تحلیل شبکه^۲، به عنوان سرمایه اجتماعی و دارایی فرد محسوب می‌شوند و فرد از طریق این شبکه می‌تواند به منابع و حمایت‌های موجود در پیوندها دست یابد. در صورتی که شبکه روابط غیررسمی فرد، بر پایه نوعی تعاملات اظهاری^۳ و بده بستان‌های عاطفی که مبتنی بر صمیمیت و عاطفه و دگرخواهی هستند، استوار باشد و از فردگرایی و منفعت‌طلبی که زمینه‌ساز بی‌اعتمادی است فاصله بگیرد، می‌تواند به تقویت اعتماد متقابل بین اعضایش و تداوم هرچه بیشتر رابطه بین آن‌ها منجر شود. به عبارت دیگر وقتی بده بستان‌های عاطفی بین افراد صورت گیرد و اعضای جامعه با احساس امنیت در کنار یکدیگر زندگی کنند، از این طریق اعتمادشان به یکدیگر افزایش می‌یابد. بنابراین کم و کیف روابط اجتماعی، میزان و نحوه تعاملات و میزان و نوع حمایت‌هایی که رد و بدل می‌شود، می‌تواند در کم و کیف اعتماد بین افراد مؤثر باشد.

¹ Network community

² Network analysis

³ Experssive relation

بر این اساس، این مقاله درصدد بررسی رابطه بین سرمایه اجتماعی شبکه^۱ افراد، یعنی پیوندها و تعاملات و حمایت‌های متقابل، و اعتماد متقابل بین شخصی آنها است. سؤالی که مطرح است این که تا چه حد خصوصیات ساختی، تعاملی و کارکردی شبکه بر ایجاد و تقویت اعتماد تأثیر می‌گذارند.

۲. مبانی نظری و تجربی

یک اختلاف نظر در مباحث مربوط به سرمایه اجتماعی این است که آیا سرمایه اجتماعی یک کالای جمعی است یا فردی (پورتز، ۱۹۹۸). بیشتر دانشمندان اتفاق نظر دارند که سرمایه اجتماعی هم یک کالای جمعی است و هم فردی. روابط اجتماعی نهادینه شده با منابع جای گرفته در آن، هم برای جمع و هم برای افراد مفید است. در سطح گروه، سرمایه اجتماعی نشان‌دهنده مجموعه‌ای از منابع ارزشمند (سیاسی، اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی) در تماس‌های اجتماعی افراد است که به صورت یک شبکه با هم در تعامل هستند. مشکل زمانی به وجود می‌آید که سرمایه اجتماعی به عنوان یک کالای جمعی یا همگانی، همراه با اعتماد، هنجارها و دیگر کالاهای جمعی و همگانی مورد بررسی قرار می‌گیرد. در ادبیات و متون، این اصطلاحات تبدیل به اصطلاحات یا مقیاس‌های جایگزین شده‌اند. سرمایه اجتماعی با جدا شدن از ریشه‌اش در کنش‌های متقابل فردی و شبکه‌سازی، صرفاً به اصطلاح دیگری برای نظم دادن در زمینه وسیعی از ساخت اجتماعی تبدیل می‌گردد. سرمایه اجتماعی به عنوان یک دارایی رابطه‌ای^۲، باید از دارایی‌های جمعی و کالاهایی مثل فرهنگ، هنجارها، اعتماد و... متمایز شود. قضایای بسیاری صورت‌بندی شده است، مثلاً این که دارایی‌های جمعی مثل اعتماد، روابط و شبکه‌ها را تقویت می‌کند و سودمندی منابع جای گرفته در آنها

¹ Network social capital

² Relational asset

را افزایش می‌دهد یا بر عکس، اما نباید فرض شود که آن‌ها همه اشکال جایگزین سرمایه اجتماعی هستند یا از طریق همدیگر تعریف می‌شوند (لین، ۱۹۹۹: ۴-۵). بنابراین همان‌طور که مطرح شد، اعتماد به عنوان یک دارایی جمعی می‌تواند بر شبکه و روابط اجتماعی افراد تأثیر بگذارد و یا روابط اجتماعی، اعتماد را تحت تأثیر قرار دهد، ولی نباید فرض شود که اعتماد اجتماعی همان سرمایه اجتماعی است یا سرمایه اجتماعی، همان اعتماد است.

رابطه بین روابط اجتماعی و اعتماد رابطه‌ای پیچیده است و به نوعی جهت‌گیری به عاملیت یا ساختار و دوگانگی ذهن و کنش منجر می‌شود. استولی (۱۹۹۸) در تحقیقات خود به نقش و تأثیر عضویت ارتباطی بر اعتماد پی برده است. همواره بین صاحب‌نظران بر سر این مسئله اختلاف نظر وجود دارد که مشارکت در سازمان‌ها و فعالیت ارتباطی در جامعه مدنی (کنش) بر اعتماد بین شخصی تأثیر می‌گذارد، یا اعتماد مبنایی برای ارتباط داوطلبانه است؟ به عبارت دیگر، آیا کنش‌گران بر مبنای نوعی اعتماد اولیه با یکدیگر به تعامل می‌پردازند یا تعاملات بین آن‌ها زمینه‌ساز اعتماد است. برهمن و راهن (۱۹۹۷) معتقدند که هر چه مشارکت در اجتماعات یا فعالیت ارتباطی بیشتر شود، افراد یاد می‌گیرند که باید به یکدیگر اعتماد داشته باشند. به این ترتیب که عضویت در سازمان‌های داوطلبانه یا هر نوع فعالیت ارتباطی، منجر به کنش متقابل رودررو بین افراد شده و این مسئله زمینه‌ساز ایجاد اعتماد است (استولی، ۱۹۹۸، به نقل از آنهیر و کندال، ۲۰۰۲: ۳۴۵). این مسئله بر وجود رابطه متقابل بین اعتماد و مشارکت (روابط) و رابطه علت و معلولی آن تأکید دارد.

وولکاک و پاتنام (۲۰۰۱) معتقدند که اعتماد محصول روابط اجتماعی و شبکه‌های اجتماعی است که از سرمایه اجتماعی ناشی می‌شود. آن‌ها بر این عقیده‌اند که مشارکت در شبکه‌های اجتماعی بر اعتماد برتری دارد. برخی تحقیقات تجربی نیز این

مسئله را که اعتماد بین شخصی از کنش متقابل اجتماعی ناشی می‌شود، تأیید می‌کنند. بر اساس نتایج این تحقیقات، عضویت در سازمان‌های داوطلبانه، کنش متقابل رودرو بین افراد را افزایش می‌دهد و موقعیتی برای گسترش اعتماد فراهم می‌سازد. در مقابل دیدگاه‌های دیگری نیز وجود دارند که ضمن تأکید بر رابطه متقابل بین اعتماد و کنش متقابل اجتماعی، معتقدند که اعتماد مبنایی برای عضویت در انجمن‌های داوطلبانه است و به طور متقابل، هر چه مشارکت شهروندان در اجتماعات‌شان بیشتر شود، بیشتر به یکدیگر اعتماد می‌کنند (وینسترا، ۲۰۰۲: ۵۵۳).

این اصل به صورت ضمنی یا صریح پذیرفته شده که کمّ و کیف روابط اجتماعی و آرایش آن‌ها، خود می‌تواند در رفتار موجودیت‌های اجتماعی تأثیر داشته باشد (چلبی، ۱۳۷۳: ۱۰-۹). از لحاظ تحلیلی تعامل بالقوه دارای دو وجه عمده است: وجه ابزاری و وجه اظهاری. رابطه ابزاری خود هدف نیست، بلکه وسیله‌ای است برای کسب هدفی خاص. چنین تعاملی، نوعی مبادله سرد و ماهیتاً حسابگرانه، فردگرا، خصومت‌زا و تضادآلود است. دغدغه اصلی کنش‌گران درگیر در این نوع رابطه به حداکثر رساندن نفع خویش است. این نوع روابط نمی‌تواند بستر مناسبی برای اعتماد ایجاد کند، بلکه بر عکس بی‌اعتمادی را تقویت می‌کند (چلبی، ۱۳۷۵: ۲۴۹). بر خلاف رابطه ابزاری، رابطه اظهاری خود فی‌نفسه هدف است. نوعاً این گونه رابطه گرم و انتشاری است و در آن نوعی صمیمیت، اعتماد و تعهد وجود دارد. رابطه اظهاری هم‌خانواده تعاملات اجتماعی است. این نوع رابطه با تولید صمیمیت، تعهد، اعتماد و بالاخره هنجار اجتماعی، مقومّ نظم اجتماعی است (همان: ۲۵۱-۲۵۰).

به عقیده چلبی آن‌چه افراد را به یکدیگر پیوند می‌دهد و باعث تکرار، تداوم و متشکل شدن تعاملات می‌گردد، بُعد اظهاری تعامل است و در تعامل اظهاری است که "ما" یا اجتماع شکل می‌گیرد. هرگاه تعامل، بخصوص تعامل اجتماعی (اظهاری) تداوم

پیدا کند، به رابطه اجتماعی تبدیل می‌شود و این رابطه باعث وابستگی عاطفی می‌گردد. این عواطف و وابستگی عاطفی، خود حافظ رابطه شده و تولید تعهد و علاقه و احساس تعلق به جمع و اعتماد اجتماعی متقابل می‌نماید. بنابراین بر اساس نظریه چلبی، اعتماد ریشه در وابستگی عاطفی دارد. به اعتقاد او هر گاه عواطف مثبت زمینه رشد یافته و بتواند در میان افراد انتقال یابد، اعتماد ایجاد و تقویت می‌گردد. در ارتباط با چگونگی انتقال عواطف، او معتقد است تعاملات اظهاری یا روابط گرم در این زمینه نقش کلیدی دارند، زیرا حامل عواطف، صمیمیت، دوستی و اعتماد هستند. بنابراین تعاملات اظهاری یکی از عوامل اصلی ایجاد اعتماد اجتماعی است که از طریق وابستگی عاطفی و انتقال عواطف به ایجاد و تقویت آن می‌پردازد (همان، ۱۰۱).

بنابراین از آن‌جا که اعتماد در روابط اجتماعی و در طول زمان رشد می‌یابد، نوع روابط اجتماعی یعنی اظهاری و یا ابزاری بودن رابطه فرد با سایر اعضای جامعه و میزان این روابط اجتماعی یا معاشرت‌پذیری و میزان و انواع حمایت‌هایی که فرد در نتیجه برقراری ارتباط و پیوندهای اجتماعی از آن‌ها بهره‌مند می‌شود و مسایل دیگر، می‌تواند بر روی اعتماد فرد نسبت به افراد جامعه تأثیر و اهمیت اساسی داشته باشد. فردی که با گروه‌های اجتماعی و افراد مختلف در شبکه روابطش، تماس و پیوند دارد و به عبارتی از سرمایه اجتماعی بالایی برخوردار است، اعتمادش نیز به سایر اعضای جامعه و افرادی که با آن‌ها در شبکه روابطش در تماس است، بیشتر می‌شود (امیرکافی، ۱۳۸۰: ۵۸).

هرچه میزان ارتباط فرد با افراد جامعه در گروه‌های مختلف بیشتر باشد و هرچه کمک‌ها و حمایت‌های دریافتی از اعضا بیشتر شود و فرد از طریق این پیوندها بتواند به حمایت‌های اطلاعاتی، اقتصادی و مالی، عاطفی، دوستی، مشورتی و عملی و... دسترسی یابد، به همان نسبت، اعتماد بین شخصی‌اش به آن افراد افزایش می‌یابد. البته گفتنی است که نوعی رابطه متقابل وجود دارد؛ یعنی می‌توان گفت تا اعتماد بین

افراد وجود نداشته باشد، آن‌ها با هم رابطه برقرار نمی‌کنند و حمایت‌ها نیز پذیرفته نخواهد شد و درخواست کمک و حمایتی صورت نمی‌گیرد و در واقع افراد به کسانی که مورد اعتماد آن‌ها هستند مسایل و مشکلات خود را بازگو می‌کنند یا از آنان تقاضای قرض و وام و یا هر نوع کمک دیگر می‌نمایند. اعتماد مستلزم رابطه‌ای اجتماعی است، اما از طرف دیگر هر چه میزان این حمایت‌ها بیشتر شود و میزان ارتباطات افزایش یابد، نقش بسزایی در تقویت اعتماد و گسترش حوزه آن خواهد داشت. به عبارت دیگر، با افزایش سرمایه اجتماعی شبکه‌ای، اعتماد اجتماعی نیز افزایش خواهد یافت و تقویت خواهد شد.

گیدنز نیز ظهور نوعی ارتباط ناب^۱ را مسئله‌ای جدید برای عرصه‌های نوین زندگی شخصی می‌داند. ارتباط ناب تنها برای پاداشی به وجود می‌آید که از نفس ارتباط حاصل می‌گردد. ارتباط ناب منوط به اعتماد متقابل است و اعتماد متقابل نیز به نوبه خود رابطه‌ای نزدیک با صمیمیت و خودمانی شدن دارد. به عبارت دیگر ارتباط ناب مستلزم تعهد پیشینی است که نوع ویژه‌ای از اعتماد محسوب می‌شود. برای ایجاد اعتماد شخص باید هم به دیگری اعتماد کند و هم خودش در محدوده رابطه مورد نظر قابل اعتماد باشد. نکته مهم در ساختن و پرداختن اعتماد در روابط ناب، آن است که هر کس باید شخصیت دیگری را به رسمیت بشناسد و قادر باشد به طور منظم برخی پاسخ‌های مطلوب را از گفتار و رفتار او استنباط کند. هم‌چنین اعتماد باید بر اساس نوعی تعهد متقابل، ولی خودخواسته توسعه یابد تا به ژرف‌تر شدن رابطه بینجامد. تقاضای صمیمیت نیز جزء تفکیک‌ناپذیر ارتباط ناب است که خود نتیجه اعتماد است (گیدنز، ۱۳۷۸: ۱۴۳-۱۴۰).

^۱ Pure relationship

۲.۱. شبکه‌های اجتماعی

مسئله اصلی در دیدگاه شبکه، روابط است و واحد تشکیل دهنده ساخت جامعه، شبکه‌های تعاملی هستند. ساخت اجتماعی به عنوان یک شبکه، از "اعضای شبکه" و مجموعه‌ای از "پیوندها" که افراد، کنش‌گران یا گروه‌ها را به هم متصل می‌سازد، تشکیل شده است. اعضای شبکه می‌توانند افراد، گروه‌ها، نهادها، موجودیت‌های حقوقی و یا سازمان‌ها و ... باشند (ولمن، ۱۹۸۸: ۸۲). دیدگاه شبکه با مطالعه روابط اجتماعی موجود بین مجموعه‌ای از افراد، به تحلیل ساخت اجتماعی می‌پردازد و ضمن این که به کل ساخت توجه می‌کند، الگوی روابط موجود در داخل ساخت را نیز مورد بررسی قرار می‌دهد. بنابراین نقطه تمرکز دیدگاه شبکه این است که به جای تأکید بر کنش‌گران و ویژگی‌های فردی‌شان به عنوان واحد تحلیل، به ساختار روابط کنش‌گران توجه می‌کند (کارتوسی، ۲۰۰۴: ۱). پیوندها و روابط که بحث اصلی دیدگاه شبکه است، به عنوان "سرمایه اجتماعی" محسوب می‌شوند. سرمایه اجتماعی از دیدگاه شبکه، ریشه‌اش به ارتباطات و شبکه‌های اجتماعی برمی‌گردد. برخی محققان خصوصیات شبکه را در سه بعد طبقه‌بندی کرده‌اند:

خصوصیات ساختی: اندازه^۱، تراکم^۲، ترکیب^۳

خصوصیات تعاملی: شیوه تماس، فراوانی تماس^۴، صمیمیت^۵، دوام رابطه^۶

خصوصیات کارکردی: انواع حمایت (ایسرایل و راند، ۱۹۸۷: ۳۱۴، به نقل از

باستانی، ۲۰۰۱).

¹ Size

² Density

³ Composition

⁴ Frequency

⁵ Intimacy

⁶ Durability

تحقیقات بسیاری بر روی شبکه‌ها و روابط اجتماعی میان افراد و هم‌چنین خصوصیات شبکه (ساخت، ترکیب، محتوا) انجام گرفته است که این مطالعات به تأثیر ساختار، ترکیب و محتوای روابط اجتماعی، بر روی رفتار افرادی که با هم در کنش متقابل هستند پرداخته‌اند. در این تحقیقات، روابط و پیوندهای بین افراد و کمیت و کیفیت این روابط (اندازه، تراکم، ترکیب، فراوانی و شیوه تماس، چندگانگی، تجانس و ...) و حمایت‌هایی که در این پیوندها بین کنش‌گران رد و بدل می‌شود، مورد توجه قرار گرفته است.

۲.۲. پیشینه تجربی پژوهش

به‌طور کلی هیچ‌یک از تحقیقات تجربی پیشین، به‌طور خاص به نقش روابط اجتماعی در تقویت و ایجاد اعتماد متقابل بین شخصی یا به عبارتی رابطه بین سرمایه اجتماعی شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی پرداخته است. در این‌جا به تحقیقاتی که به مطالعه اعتماد اجتماعی پرداخته‌اند به‌طور مختصر اشاره می‌شود:

تحقیقی با عنوان «اعتماد اجتماعی و عوامل مؤثر بر آن» توسط مهدی امیرکافی در سال ۱۳۷۴ در دانشگاه شهید بهشتی انجام شده است که ضمن بررسی تعاریف مختلف اعتماد و اشکال عمده آن، به بررسی عوامل مؤثر بر اعتماد بین شخصی افراد پرداخته است. امیرکافی در تحقیق خود اعتماد را حسن ظن فرد نسبت به سایر افراد جامعه تعریف می‌کند، که این امر موجب گسترش و تسهیل روابط اجتماعی فرد با سایر افراد جامعه می‌شود. محقق از شش معرف صداقت، سهیم کردن، صراحت، تمایلات همکاری‌جویانه، اطمینان و اعتماد کردن برای سنجش مفهوم اعتماد متقابل بین شخصی سود جسته است.

تحقیق دیگری با عنوان «بررسی رابطه بین اعتماد و مشارکت اجتماعی در نواحی روستایی کاشان» توسط غلامرضا غفاری در سال ۱۳۸۰ در دانشگاه تهران انجام شده

است. به نظر محقق، اعتماد تسهیل کننده مبادلات در فضای اجتماعی است که هزینه مذاکرات و مبادلات اجتماعی را به حداقل می‌رساند و برای حل مسایل مربوط به نظم اجتماعی نقش تعیین کننده دارد. اعتماد بین افراد در این مطالعه با توجه به ابعاد مطرح شده از مقیاسی با نه گویه و در قالب طیف برش قطبین مطرح شده است. محقق هم چنین اعتماد به نهادها و سازمان‌ها را مورد مطالعه قرار داده است.

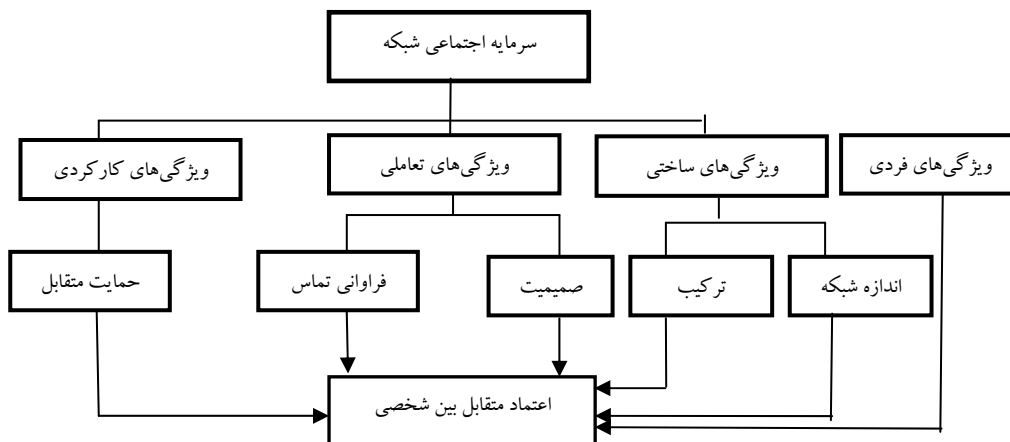
مطالعه دیگری تحت عنوان «بررسی تطبیقی اعتماد اجتماعی در دو حوزه فرهنگ و سیاست (با تأکید بر سازمان‌های تخصصی)» توسط افسانه کمالی در سال ۱۳۸۲ در دانشگاه تهران انجام شده است که به بررسی و شناسایی ابعاد، سطوح و عوامل مؤثر بر اعتماد، مقایسه اعتماد اجتماعی در حوزه‌های فرهنگ و سیاست و تأثیر سطوح توسعه یافتگی استان‌های کشور بر ابعاد و میزان اعتماد اجتماعی می‌پردازد. محقق با استفاده از چارچوب مفهومی گیدنز در باب اعتماد، مطالعه خود را انجام می‌دهد و با استفاده از دو معرف «صمیمیت» و «امین بودن» در قالب نه گویه خانواده اصلی، همسر، خویشاوندان، دوستان، آشنایان، هم‌محلّی‌ها، هم ایل و طایفه‌ها، همشهری‌ها، همکاران و همسایگان به بررسی اعتماد متقابل بین شخصی می‌پردازد. هم چنین با استفاده از تحلیل عاملی ابعاد اعتماد متقابل بین شخصی را در سه بعد اعتماد به دیگران دور، اعتماد خانوادگی و اعتماد به دیگران نزدیک استخراج می‌نماید و بر این اساس اعتماد به دیگران دور وجه مهم و عمده اعتماد متقابل بین شخصی محسوب می‌شود.

مقاله حاضر نیز سعی دارد تا بررسی کند که سرمایه اجتماعی شبکه فرد یا به عبارتی میزان ارتباطات و پیوندهای اجتماعی فرد و میزان حمایت‌های دریافتی، تا چه اندازه بر اعتماد بین شخصی افراد تأثیر می‌گذارد و آیا افزایش سرمایه اجتماعی شبکه منجر به افزایش اعتماد اجتماعی بین شخصی خواهد شد.

سرمایه اجتماعی شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی

نمودار علی روابط (فرضیات تحقیق)

بین سرمایه اجتماعی شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی رابطه وجود دارد.



ویژگی‌های ساختی شبکه

بین اندازه شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی رابطه وجود دارد.

بین ترکیب شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی رابطه وجود دارد.

ویژگی‌های تعاملی شبکه

بین فراوانی تماس و اعتماد متقابل بین شخصی رابطه وجود دارد.

بین صمیمیت و اعتماد متقابل بین شخصی رابطه وجود دارد.

ویژگی‌های کارکردی شبکه

بین حمایت‌های متقابل و اعتماد بین شخصی رابطه وجود دارد.

بین ویژگی‌های فردی و اعتماد متقابل بین شخصی رابطه وجود دارد.

بین جنسیت و اعتماد متقابل بین شخصی تفاوت وجود دارد.

بین سن و اعتماد متقابل بین شخصی رابطه وجود دارد.

بین وضعیت تأهل و اعتماد متقابل بین شخصی تفاوت وجود دارد.

بین وضع فعالیت و اعتماد متقابل بین شخصی تفاوت وجود دارد.

بین پایگاه اقتصادی اجتماعی و اعتماد متقابل بین شخصی رابطه وجود دارد.

۳. روش‌شناسی پژوهش

تحقیق حاضر با استفاده از روش پیمایش و با ابزار پرسش‌نامه انجام گرفته است. جامعه آماری تحقیق، افراد بالای ۱۸ سال ساکن شهر تهران بوده و از روش نمونه‌گیری خوشه‌ای با احتمال متناسب با حجم خوشه پی. پی. اس. برای انتخاب حجم نمونه استفاده شده است و بر اساس آن یک نمونه ۳۲۰ نفری از سه منطقه (خوشه) ۳، ۶ و ۱۶ که از شمال، مرکز و جنوب شهر بودند، از بین مناطق بیست و دو گانه تهران انتخاب شدند. پس از انجام آزمون مقدماتی، از ضریب آلفای کرونباخ روایی پرسش‌نامه مشخص شده و گویه‌های نامناسب که سبب کاهش روایی طیف می‌شدند حذف گردیدند و پرسش‌نامه برای مرحله نهایی مورد آزمون قرار گرفت.

۳.۱. تعریف مفاهیم و نحوه سنجش متغیرها

اعتماد متقابل بین شخصی: اعتماد متقابل بین شخصی شکلی از اعتماد است که در روابط چهره به چهره خود را نشان می‌دهد و اعتماد حداقل بین دو نفر است. اعتماد متقابل بین شخصی را می‌توان به معنی داشتن حسن ظن فرد نسبت به سایر افراد جامعه (اعضای شبکه) تعریف کرد که این امر موجب گسترش و تسهیل هر چه بیشتر روابط اجتماعی فرد با آن‌ها و در نتیجه تقویت و تداوم رابطه می‌گردد. برای سنجش اعتماد از سه معرّف صداقت، تعهد و پذیرش استفاده شده است. صداقت به معنی تطابق و هماهنگی میان اعمال و گفتار با اعتقادات و گرایش‌های درونی و عدم تظاهر به رفتار یا گفتاری است که به نظر شخص، درست و مورد قبول نیست. تعهد به معنی پایبندی به قول و وعده‌ها و عمل به آن‌ها بر مبنای انتظارات متقابل است. پذیرش به معنی احترام و ارزش برای طرف مقابل و اظهارات وی و باور به توانایی‌ها و شایستگی لازم برای حل و فصل مطلوب مسایل در موقعیت کنونی است (جانسون، ۱۹۹۳).

برای سنجش متغیر اعتماد متقابل بین شخصی از یک طیف پنج قسمتی، از "خیلی کم" تا "خیلی زیاد" استفاده شده است که هر سه معرف بدین صورت مورد سنجش قرار گرفتند. از مجموع نمراتی که هر پاسخ‌گو روی طیف به دست آورده، وضعیت فرد در آن شاخص و در مقایسه با سایر پاسخ‌گویان بررسی شده است. سپس با جمع کردن شاخص‌ها با یکدیگر، متغیر اعتماد متقابل بین شخصی در سطح سنجش فاصله‌ای ساخته شده است. هم‌چنین گویه‌هایی نیز در مورد اعتماد افراد به اعضای شبکه‌شان در مصادیق مختلف باور به صداقت، تعهد و پذیرش طراحی شده است که در قالب طیف پنج قسمتی در سطح سنجش ترتیبی سنجیده شده است. این گویه‌ها میزان اعتماد افراد به اعضای شبکه را بر مبنای مصادیق مالی، ازدواج، مشارکت، کار و... نشان می‌دهند. اعتماد به مصادیق به اعتماد بنیادی اشاره دارد و به معنای نگرشی است نسبت به خود و دنیای پیرامون که موجب تقویت تفکری می‌گردد که افراد و امور جهان را قابل اعتماد می‌داند.

سرمایه اجتماعی شبکه: سرمایه اجتماعی شبکه بر منابع ابزاری و حمایتی موجود در شبکه‌ها که از طریق دستیابی به پیوندهای اجتماعی در دسترس فرد قرار می‌گیرد و از این طریق فرد می‌تواند به طیف وسیعی از حمایت‌های گوناگون دسترسی یابد، اطلاق می‌گردد.

سرمایه اجتماعی شبکه در سه بعد ویژگی‌های ساختی، تعاملی و کارکردی شبکه مورد بررسی قرار گرفته است.

در بعد ساختی سرمایه اجتماعی شبکه، اندازه شبکه و ترکیب شبکه مطرح می‌شود که شاخص‌های این بعد است. منظور از اندازه شبکه، تعداد افرادی است که فرد به‌طور غیررسمی در شبکه روابط خود با آن‌ها در تعامل و ارتباط است و شامل تعداد

خویشاوندان دور و نزدیک، دوستان، همکاران و همسایگان است که به صورت سؤال باز و در سطح سنجش فاصله‌ای مورد پرسش قرار گرفت.

منظور از ترکیب شبکه، نسبت‌های مختلف هر یک از این اعضا در شبکه فرد است که این متغیر از نسبت خویشاوندان دور و نزدیک، دوستان، همسایگان و همکاران به اندازه شبکه ساخته شده است.

در بُعد تعاملی سرمایه اجتماعی شبکه، فراوانی تماس افراد و صمیمیت در رابطه، به عنوان شاخص‌ها و مؤلفه‌های این بعد مطرح هستند. منظور از فراوانی تماس دفعات ارتباطی است که افراد با هر یک از اعضای شبکه خود دارند و این که هر چند وقت یک‌بار با آن‌ها در تماس و ارتباط هستند. این متغیر نیز با سؤال باز مورد پرسش واقع شده و سپس دفعات ارتباط افراد با هر یک از اعضای شبکه‌شان در مقوله‌هایی با سطح سنجش ترتیبی از "تماس روزانه" تا "سالانه" و "به ندرت" طبقه‌بندی گردید.

منظور از صمیمیت رابطه، احساس نزدیکی و خودمانی شدن با اعضای شبکه است که این متغیر نیز در سطح سنجش ترتیبی با استفاده از طیف پنج قسمتی، از "خیلی کم" تا "خیلی زیاد" مورد سنجش قرار گرفته است.

در بُعد کارکردی سرمایه اجتماعی شبکه، حمایت‌های دریافتی از اعضای شبکه و ارائه حمایت به آن‌ها در قالب شش نوع حمایت مالی، عاطفی، مشورتی، مصاحبتی، عملی و اطلاعاتی مورد سؤال قرار گرفتند که هر نوع حمایت در سطح سنجش ترتیبی و در قالب طیف سه قسمتی از "همیشه" تا "هیچ وقت" سنجیده شده است.

برای ساخت متغیر سرمایه اجتماعی شبکه مؤلفه‌های هر یک از ابعاد ساختی، تعاملی و کارکردی، با هم ترکیب شده و برای ترکیب کردن آن‌ها ابتدا تمام مؤلفه‌ها در یک مقیاس سه قسمتی از "کم" تا "زیاد" در سطح سنجش ترتیبی مجدداً کدگذاری شدند تا سطح سنجش یکسانی پیدا کنند و سپس با استاندارد کردن آن‌ها در قالب یک سطح

سنجش، ابعاد سه گانه سرمایه اجتماعی شبکه در سطح سنجش فاصله‌ای ساخته شد. متغیر سرمایه اجتماعی شبکه نیز از جمع کردن این ابعاد که دارای سطح سنجش یکسانی شده‌اند، ساخته شده و در سطح سنجش فاصله‌ای مورد بررسی قرار گرفت. البته برای توصیف سرمایه اجتماعی، نمرات آن‌ها به صورت یک طیف سه قسمتی از "زیاد" تا "کم" (با فواصل مساوی) تقسیم‌بندی شد و برای محاسبه آمارهای مختلف و روابط بین متغیرها، از همان شاخص‌های فاصله‌ای استفاده شده است.

ویژگی‌های فردی: متغیرهای جنس، سن، وضعیت تأهل، وضع فعالیت و پایگاه اقتصادی - اجتماعی به عنوان ویژگی‌های فردی در نظر گرفته شده است.

منظور از پایگاه اقتصادی اجتماعی، ویژگی‌های اقتصادی و اجتماعی مثل هزینه خانواده، سطح تحصیلات و منزلت شغلی است که تعیین کننده پایگاه فرد در جامعه است. متغیر پایگاه، از ترکیب سه شاخص شغل، تحصیلات و هزینه در سطح سنجش فاصله‌ای ساخته شد و بر این اساس افراد در سه طبقه پایگاه پایین، متوسط و بالا قرار گرفتند.

۴. یافته‌های پژوهش

۴.۱. تحلیل عاملی برای تعیین ابعاد اعتماد متقابل

برای تعیین ابعاد متغیر وابسته از تحلیل عاملی استفاده گردید. طبق نتایج تحلیل عاملی که در جدول شماره ۱ آورده شده است، گویه‌ها یا همان اعضای شبکه، تحت سه عامل تفکیک می‌شوند. هم چنین مقدار $k.m.o$ برای این تحلیل برابر 0.762 و بیان کننده تناسب نسبتاً خوب این داده‌ها برای تحلیل عاملی است. معناداری آزمون بارتلت نیز، درستی تحلیل عاملی برای اجزای اعتماد متقابل بین شخصی را نشان می‌دهد. این اجزا همان طوری که مطرح شد، تحت سه عامل طبقه‌بندی شده‌اند.

۱. عامل اول شامل شش جزء هم‌محلی‌ها، همسایگان، همشهری‌ها، خویشاوندان دور، دوستان، همکاران است.

۲. عامل دوم شامل دو جزء همسر و فرزند است.

۳. عامل سوم شامل چهار جزء مادر، پدر، خواهر و برادر است.

جدول ۱. نتایج تحلیل عاملی اعتماد متقابل بین شخصی

| ابعاد | | | گویه‌های اعتماد متقابل | |
|---------|---------|---------|------------------------|----|
| عامل سه | عامل دو | عامل یک | | |
| | | ۰/۷۲۷ | هم‌محلی‌ها | ۱ |
| | | ۰/۶۹۸ | همسایگان | ۲ |
| | | ۰/۶۷۳ | همشهری‌ها | ۳ |
| | | ۰/۶۳۶ | خویشاوندان | ۴ |
| | | ۰/۲۸۹ | دوستان | ۵ |
| | | ۰/۲۸۱ | همکاران | ۶ |
| | ۰/۷۹۸ | | همسر | ۷ |
| | ۰/۷۸۴ | | فرزند | ۸ |
| ۰/۷۶۸ | | | مادر | ۹ |
| ۰/۷۶۲ | | | پدر | ۱۰ |
| ۰/۷۲۷ | | | خواهر | ۱۱ |
| ۰/۷۲۲ | | | برادر | ۱۲ |

| عامل | سهم نسبی از واریانس % | سهم تجمعی % | ۰/۶۴۲ | K.M.O Bartlett's Test |
|------|-----------------------|-------------|---------|-----------------------|
| ۱ | ۱۷/۲۹۴ | ۱۷/۲۹۴ | | |
| ۲ | ۱۴/۴۶۴ | ۳۱/۷۵۸ | ۵۲۹/۵۰۷ | X^2 |
| ۳ | ۱۳/۰۲۴ | ۴۴/۷۸۲ | ۶۶ | d.f |
| | | | ۰/۰۰۰ | sig |

اجزای عامل اول شامل اطرافیان یا دیگران دور و اجزای عامل سوم شامل نزدیکان و دیگران نزدیک فرد است. عامل دوم در واقع بعدی مجزا نسبت به سایر ابعاد بوده و اعتماد خانوادگی را مشخص می‌سازد.

بالاترین بار عاملی در بُعد اعتماد به دیگران دور، مربوط به هم‌محلّی‌ها و همسایگان (به ترتیب ۰/۷۲۷ و ۰/۶۹۸)، و پایین‌ترین آن مربوط به همکاران (۰/۲۸۱) است. در بعد سوم، بالاترین بار عاملی مربوط به مادر (۰/۷۶۸) و پایین‌ترین آن مربوط به برادر (۰/۷۲۲) است. در بعد دوم، بار عاملی اعتماد به همسر بالاتر از بار عاملی مربوط به فرزند است (به ترتیب ۰/۷۹۸ و ۰/۷۸۴). هم‌چنین بار عاملی مربوط به فرزند و همسر بسیار بالاتر از ابعاد دیگر و به معنای اهمیت و تمایز این دو جزء، در بین افراد مورد مطالعه است.

سهم نسبی هر یک از عامل‌های فوق از واریانس مشترک که به ترتیب ۱۷/۲۹۴، ۱۴/۴۶۴، ۱۳/۰۲۴ درصد است، نشان‌دهنده اهمیت و تقدم نسبی این عامل‌ها نزد پاسخ‌گویان است. تقدم عامل اعتماد به دیگران دور در میان سایر عامل‌ها به معنای این است که اعتماد به دیگران دور، وجه اصلی اعتماد بین شخصی است.

کمالی (۱۳۸۲) این مسئله را با توجه به نظریه گیدنز بسط داده و مطرح می‌کند که به نظر گیدنز، اعتماد به دیگران نزدیک، که فرد اطلاعات نسبتاً کاملی از آنان دارد، نمی‌تواند وجه اصلی اعتماد بین شخصی محسوب شود. اعتماد در برداشت گیدنز، بر پایهٔ نقصان یا فقدان اطلاعات و عدم شناخت کامل است (گیدنز، ۱۳۷۳، نقل از کمالی، ۳۴۳). بر مبنای این نظر، می‌توان اعتماد به دیگران دور را که شامل هم‌محلّی‌ها، همشهری‌ها، همسایگان، خویشاوندان دور، دوستان و همکاران است، وجه اصلی اعتماد بین شخصی قلمداد کرد.

۲.۴. یافته‌های توصیفی اعتماد متقابل

اعتماد به دیگران دور: اعتماد به دیگران دور، شامل اعتماد به هم‌محلّی‌ها، همسایگان، همشهری‌ها، خویشاوندان دور، دوستان و همکاران است. طبق جدول، درصد بالایی از افراد مورد مطالعه (۵۳/۶ درصد)، اعتماد زیادی به همکاران خود و هم‌چنین ۶۳/۹ درصد افراد، اعتماد بالایی به دوستان خود و ۴۳/۸ درصد افراد اعتماد بالایی به خویشاوندان دور خود داشته‌اند.

این در حالی است که ۵۳/۷ درصد افراد که بیش از نیمی از پاسخ‌گویان را تشکیل می‌دهند، اعتماد کمی به همسایگان خود و ۶۱/۹ درصد افراد، اعتماد کمی به هم‌محلّی‌های خود و هم‌چنین ۶۷/۶ درصد افراد اعتماد کمی به همشهری‌های خود داشته‌اند. شاخص کلی اعتماد به دیگران دور، از طریق جمع کردن گویه‌های هم‌محلّی، همشهری، همسایه، دوستان، خویشاوندان دور و همکاران به‌دست آمده است و این متغیر در سطح سنجش فاصله‌ای مورد بررسی قرار گرفته است. دامنه تغییر اعتماد به دیگران دور، در بین افراد مورد مطالعه بین ۸ تا ۵۴ و میانگین آن برابر ۲۷/۹۵ است که به معنای اعتماد پایین اکثر افراد به اطرافیان و دیگران دورشان است.

جدول ۲. توزیع میزان "اعتماد به دیگران دور"

| مراتب اعتماد به دیگران دور | | | | اعضای شبکه |
|----------------------------|------|-------|------|----------------|
| تعداد | کم | متوسط | زیاد | |
| ۱۶۸ | ۳۶/۳ | ۱۰/۱ | ۵۳/۶ | همکاران |
| ۳۰۵ | ۱۷/۴ | ۱۸/۷ | ۶۳/۹ | دوستان |
| ۳۲۰ | ۳۴/۱ | ۲۲/۲ | ۴۳/۸ | خویشاوندان دور |
| ۲۸۳ | ۵۳/۷ | ۱۸/۰ | ۲۸/۳ | همسایگان |
| ۲۸۱ | ۶۱/۹ | ۱۶/۰ | ۲۲/۱ | هم‌محلّی‌ها |
| ۳۱۵ | ۶۷/۶ | ۱۶/۵ | ۱۵/۹ | همشهری‌ها |

اعتماد خانوادگی: اعتماد به همسر و فرزند بعد نسبتاً مجزایی از سایر ابعاد اعتماد است. به طوری که درصد بالایی از افراد، اعتماد زیاد و مطلقاً به همسر و فرزند خود داشته‌اند و تنها درصد کمی از افراد بودند که اعتمادی در حد متوسط به همسر و فرزندشان داشتند. میزان اعتماد به همسر و فرزند تقریباً برابر است.

شاخص کلی اعتماد خانوادگی نیز بر اساس جمع گویه‌های همسر و فرزند ساخته شده و در سطح سنجش فاصله‌ای مورد بررسی قرار گرفته است، البته جهت توصیف مراتب اعتماد خانوادگی در بین افراد، این متغیر در سطح سنجش ترتیبی بررسی گردیده است. دامنه تغییرات اعتماد خانوادگی بین ۸ تا ۱۸ و میانگین آن برابر ۱۵/۰۱ می‌باشد که به معنای اعتماد بالای افراد به همسر و فرزند است.

جدول ۳. توزیع میزان "اعتماد خانوادگی"

| مراتب اعتماد خانوادگی | | | | اعضای شبکه |
|-----------------------|----|-------|------|------------|
| تعداد | کم | متوسط | زیاد | |
| ۲۱۷ | - | ۶/۴ | ۹۳/۶ | همسر |
| ۱۶۴ | - | ۴/۲ | ۹۵/۸ | فرزند |

اعتماد به دیگران نزدیک: اعتماد به دیگران نزدیک شامل اعتماد به پدر، مادر، خواهر و برادر است که اعتماد به این افراد نیز، بعدی مجزا از سایر ابعاد اعتماد را در بین افراد مورد مطالعه تشکیل داده است.

طبق جدول، درصد بالایی از افراد، اعتماد زیادی به خویشاوندان یا دیگران نزدیک خود دارند و درصد افرادی که اعتمادشان کم است، بسیار ناچیز است. در واقع افراد اعتماد بسیار زیاد و نسبتاً مطلقاً به دیگران نزدیک خود دارند که این میزان در مورد مادر و پدر به مراتب بیشتر از خواهر و برادر بوده است.

نتایج حاصل شده در مورد ابعاد اعتماد متقابل بین شخصی نشان داده است که افراد به دیگران نزدیک و خانواده خود اعتماد بسیار زیادی دارند و به اطرافیان یا دیگران دور در شبکه روابط خود، اعتماد کمتری دارند.

جدول ۴. توزیع میزان "اعتماد به دیگران نزدیک"

| مراتب اعتماد به دیگران نزدیک | | | | اعضای شبکه |
|------------------------------|-----|-------|------|------------|
| تعداد | کم | متوسط | زیاد | |
| ۲۶۸ | - | ۳/۰ | ۹۷/۰ | مادر |
| ۲۰۴ | - | ۶/۹ | ۹۳/۱ | پدر |
| ۲۶۶ | ۴/۵ | ۶/۰ | ۸۹/۵ | خواهر |
| ۲۷۵ | ۶/۵ | ۸/۴ | ۸۵/۱ | برادر |

صرف نظر از عامل‌ها یا ابعاد اعتماد، گویه‌های اعتماد متقابل بین شخصی نیز با هم ترکیب شده و مفهوم واحد اعتماد به دست آمده است که در سطح سنجش فاصله‌ای قابل بررسی است. دامنه تغییرات آن ۳۳ تا ۹۹ بوده و میانگین آن ۶۵/۱ است.

جدول ۵. مراتب اعتماد متقابل بین شخصی و ابعاد آن

| مراتب | | | | ابعاد اعتماد |
|-------|------|-------|------|------------------------|
| تعداد | کم | متوسط | زیاد | |
| ۳۲۰ | ۲۵/۰ | ۵۳/۸ | ۲۱/۳ | اعتماد متقابل بین شخصی |
| ۳۲۰ | ۵۲/۸ | ۳۲/۲ | ۱۵/۰ | اعتماد به دیگران دور |
| ۲۲۶ | - | ۳۲/۳ | ۶۷/۷ | اعتماد خانوادگی |
| ۳۱۷ | ۶/۳ | ۲۲/۷ | ۷۱/۰ | اعتماد به دیگران نزدیک |

نتایج به دست آمده از جدول نشان می‌دهد که درصد بالایی از افراد، یعنی در حدود ۵۳/۸ درصد آن‌ها اعتمادی در حد متوسط دارند. هم‌چنین ۲۱/۳ درصد افراد مورد بررسی در مراتب بالای اعتماد و ۲۵/۰ درصدشان نیز در مراتب پایین اعتماد قرار گرفته‌اند.

اعتماد به اعضای شبکه در مصادیق مختلف (اعتماد بنیادی): همان طور که در جدول شماره ۶ مشاهده می شود درصد بالایی از افراد، یعنی ۹۰/۲ درصدشان به تعهد و قول خواهر و برادرشان در کمک به فرزند خود، باور زیادی دارند. در مورد تعهد همکاران برای تفریح و گردش نیز ۷۶/۰ درصد افراد باور زیادی به تعهد و قول آن ها دارند و تنها ۱۹/۲ درصدشان باور به تعهد همکاران ندارند.

به طور کلی می توان گفت که افراد در مسایل مالی، مشارکت، ضمانت و مسایلی از این قبیل، اعتماد کمتری به اعضای شبکه خود دارند که این مسئله غیر از خانواده اصلی فرد، در مورد سایر اعضای شبکه مصداق دارد.

جدول ۶. توزیع اعتماد پاسخ گویان در مصادیق مختلف به اعضای شبکه

| مراتب اعتماد بنیادی | | | | گروه های اعتماد به اعضای شبکه |
|---------------------|------|-------|------|---|
| تعداد | کم | متوسط | زیاد | |
| ۳۱۲ | ۳۰/۱ | ۴/۸ | ۶۵/۰ | باور به صداقت دوستان در مورد قرض گرفتن وسیله (دوربین و...) |
| ۳۰۶ | ۲۳/۲ | ۳/۶ | ۷۳/۲ | باور به صداقت همسایه در پاسخ گویی به سؤالات گزینش |
| ۳۱۵ | ۵۱/۱ | ۳/۸ | ۴۵/۱ | باور به صداقت خویشاوندان نزدیک در مورد دست و پا کردن کار |
| ۳۲۰ | ۴۲/۸ | ۳/۴ | ۵۳/۱ | باور به تعهد دوستان در مورد پرداخت پول در موقع امضا کردن اسناد |
| ۳۱۶ | ۷/۶ | ۲/۲ | ۹۰/۲ | باور به تعهد خواهر و برادر در مورد کمک درسی به فرزند |
| ۳۱۷ | ۱۹/۲ | ۴/۷ | ۷۶/۰ | باور به تعهد همکاران در مورد تصمیم برای بیرون رفتن |
| ۳۱۶ | ۵۰/۹ | ۵/۱ | ۴۴/۰ | باور به تعهد خویشاوندان دور در مورد پرداخت قسط سر موعد با ضمانت |
| ۳۱۷ | ۵۰/۸ | ۳/۵ | ۴۵/۸ | باور به توانایی دوستان در مورد مشارکت با او در یک کار پرسود |
| ۳۱۴ | ۴۶/۵ | ۷/۰ | ۴۶/۵ | باور به توانایی همسایگان در مورد پیدا کردن خانه |

۴. ۳. یافته های تبیینی

اندازه و ترکیب شبکه یا به عبارتی، تعداد و تنوع کسانی که فرد می شناسد، ویژگی ساختی شبکه فرد را تشکیل می دهد. یافته های جدول شماره ۷ نشان می دهد که بین اندازه شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی، بر اساس I پیرسون رابطه معناداری در سطح ۰/۰۱ وجود دارد که شدت آن برابر ۰/۳۱ است. جهت رابطه مستقیم و مثبت و بیان گر وجود رابطه مستقیم بین دو متغیر است. به عبارت دیگر هر چه اندازه شبکه افزایش

یابد، اعتماد متقابل بین شخصی نیز افزایش می‌یابد که این مسئله تنها در مورد اعتماد به دیگران دور صدق می‌کند و به شعاع اعتماد که دربرگیرنده تعداد زیادی از افراد می‌شود مربوط است. بنابراین فرضیه مورد نظر مبنی بر وجود رابطه بین اندازه شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی تأیید می‌گردد.

جدول ۷. روابط دو جانبه متغیرهای مستقل (بعد ساختی شبکه) و اعتماد متقابل بین شخصی

| ترکیب شبکه | اندازه شبکه | مستقل وابسته |
|------------|-------------|------------------------|
| -۰/۰۶ | **۰/۳۱ | اعتماد متقابل بین شخصی |
| -۰/۰۳ | **۰/۳۲ | اعتماد به دیگران دور |
| -۰/۰۱ | ۰/۰۳ | اعتماد خانوادگی |
| -۰/۰۴ | ۰/۰۵ | اعتماد به دیگران نزدیک |

** با احتمال خطای کمتر از ۱ درصد رابطه معنادار است.

* با احتمال خطای کمتر از ۵ درصد رابطه معنادار است.

بین ترکیب شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی، هیچ رابطه معناداری مشاهده نشده است. به عبارت دیگر فرضیه مورد نظر مبنی بر وجود رابطه بین ترکیب شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی تأیید نگردیده است.

به‌طور کلی می‌توان گفت که از ویژگی‌های ساختی شبکه، تنها اندازه شبکه افراد، در اعتماد بین شخصی شان و به‌طور خاص‌تر، اعتماد به دیگران و اطرافیان دور تأثیر می‌گذارد.

سرمایه اجتماعی شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی

جدول ۸. روابط دو جانبه متغیرهای مستقل (بعد تعاملی شبکه) و اعتماد متقابل بین شخصی

| صمیمیت | شیوه تماس | | | | فراوانی تماس | مستقل وابسته |
|------------|-----------------|--------------------|---------------|---------------|-----------------|------------------------|
| | تماس با نامه | تماس الکترونیکی | تماس تلفنی | تماس حضوری | | |
| ۰/۷۷ ** | ۰/۶۷ ** | ۰/۵۲ ** | ۰/۵۳ ** | ۰/۵۰ ** | ۰/۳۹ ** | اعتماد متقابل بین شخصی |
| ۰/۳۹ ** | ۰/۱۷ ** | ۰/۲۲ ** | ۰/۲۱ ** | ۰/۱۳ * | ۰/۱۴ * | اعتماد به دیگران دور |
| ۰/۱۷ ** | ۰/۱۰ | ۰/۰۲ | ۰/۰۴ | ۰/۰۲ | ۰/۰۰۴ | اعتماد خانوادگی |
| ۰/۴۲ ** | ۰/۴۵ ** | ۰/۴۱ ** | ۰/۲۳ ** | ۰/۴۲ ** | ۰/۵۴ ** | اعتماد به دیگران نزدیک |

** با احتمال خطای کمتر از ۱ درصد رابطه معنادار است.

* با احتمال خطای کمتر از ۵ درصد رابطه معنادار است.

فراوانی تماس و صمیمیت پیوند ویژگی‌های تعاملی شبکه فرد را تشکیل می‌دهند. بین فراوانی تماس و اعتماد متقابل بین شخصی رابطه معناداری در سطح ۰/۰۱ وجود دارد. میزان رابطه برابر ۰/۳۹ و بیان‌گر وجود رابطه‌ای متوسط است. جهت رابطه نیز مثبت و مستقیم بوده و به معنای آن است که هر چه فراوانی تماس با اعضای شبکه بیشتر باشد، اعتماد متقابل بین شخصی نیز افزایش می‌یابد. البته همان‌طور که در جدول مشاهده می‌شود، این مسئله در مورد اعتماد به دیگران نزدیک بیشتر از سایر ابعاد اعتماد صدق می‌کند. بدین ترتیب فرضیه مورد نظر مبنی بر وجود رابطه بین فراوانی تماس و اعتماد متقابل تأیید می‌گردد.

رابطه بین شیوه تماس و اعتماد افراد، اگرچه به عنوان فرضیه مطرح نشده است، اما به‌طور ضمنی از افراد خواسته شده که شیوه تماس خود را با اعضای شبکه عنوان نمایند. بین شیوه‌های تماس و اعتماد متقابل بین شخصی روابط معناداری با شدت بسیار زیاد مشاهده شده، که این مسئله در مورد دیگران نزدیک فرد بیشتر از سایر ابعاد اعتماد مصداق دارد. نامه دادن بیشتر از شیوه‌های دیگر تماس در افزایش اعتماد تأثیرگذار بوده

است. به نظر می‌رسد نامه‌دادن به دلیل کتبی بودن سندیت بیشتری دارد و تنها در موارد خاص ارسال نامه صورت می‌گیرد. هم‌چنین نسبت به پست الکترونیکی بخش بیشتری از جامعه می‌توانند از آن استفاده کنند. در مقایسه، پست الکترونیکی نسبت به نامه پوشش کمتری دارد و میزان دسترسی افراد به آن کمتر است.

بین صمیمیت پیوند و اعتماد متقابل بین شخصی نیز رابطه معناداری در سطح ۰/۰۱ وجود دارد که شدت این رابطه ۰/۷۷ و بیان‌گر وجود رابطه‌ای قوی و مثبت بین دو متغیر است. به بیان دیگر هر چه صمیمیت بین افراد بیشتر شود، اعتماد متقابل بین شخصی نیز افزایش می‌یابد که در مورد هر سه بعد اعتماد قابل ذکر است. فرضیه وجود رابطه بین صمیمیت و اعتماد متقابل نیز تأیید می‌گردد.

ویژگی‌های کارکردی شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی

حمایت‌ها، ویژگی کارکردی شبکه را تشکیل می‌دهند و کارکرد روابط و پیوندهای اجتماعی محسوب می‌شوند. طبق جدول، بین حمایت متقابل در شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی رابطه معناداری در سطح ۰/۰۱ وجود دارد که شدت آن ۰/۶۴ و جهت آن مثبت و بیان‌گر وجود رابطه‌ای قوی بین دو متغیر است. به عبارتی هر چه حمایت‌های متقابل در شبکه روابط بین افراد افزایش یابد، اعتماد متقابل‌شان به یکدیگر به‌ویژه به دیگران نزدیک‌تر از سایر افراد در شبکه افزایش می‌یابد. بدین ترتیب فرضیه مورد نظر، مبنی بر وجود رابطه بین اعتماد و حمایت متقابل تأیید می‌گردد.

سرمایه اجتماعی شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی

جدول ۹. روابط دو جانبه متغیرهای مستقل (بعد کارکردی شبکه) و اعتماد متقابل بین شخصی

| مستقل وابسته | حمایت دریافتی | حمایت ارائه شده | حمایت متقابل |
|------------------------|---------------|-----------------|---------------|
| اعتماد متقابل بین شخصی | **۰/۷۰ ۳۱۸ | **۰/۷۲ ۳۱۸ | **۰/۶۴ ۳۱۸ |
| اعتماد به دیگران دور | **۰/۲۸ ۳۱۸ | **۰/۳۳ ۳۱۸ | **۰/۳۵ ۳۱۸ |
| اعتماد خانوادگی | ۰/۰۹ ۲۲۳ | **۰/۲۴ ۲۲۳ | ۰/۱۲ ۲۲۳ |
| اعتماد به دیگران نزدیک | **۰/۵۴ ۳۱۵ | **۰/۳۸ ۳۱۵ | *۰/۴۴ ۳۱۵ |

** با احتمال خطای کمتر از ۱ درصد رابطه معنادار است.

* با احتمال خطای کمتر از ۵ درصد رابطه معنادار است.

حمایت‌های دریافتی فرد از اعضای شبکه و حمایت‌هایی که فرد به اعضای شبکه خود ارائه می‌دهد نیز در ایجاد و تقویت اعتماد بین آن‌ها تأثیر زیادی دارد. روابط معناداری که بین این متغیرها و اعتماد مشاهده شده، حکایت از وجود روابطی با شدت قوی و مستقیم دارد که می‌تواند به افزایش اعتماد منجر شود.

جدول ۱۰. روابط دوجانبه سرمایه اجتماعی شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی

| سرمایه اجتماعی شبکه | مستقل وابسته |
|---------------------|------------------------|
| **۰/۷۲ ۳۱۸ | اعتماد متقابل بین شخصی |
| **۰/۳۲ ۳۱۸ | اعتماد به دیگران دور |
| ۰/۰۹ ۲۲۳ | اعتماد خانوادگی |
| **۰/۴۸ ۲۲۳ | اعتماد به دیگران نزدیک |

طبق جدول ۱۰، بین سرمایه اجتماعی شبکه و اعتماد متقابل بین شخصی رابطه معناداری در سطح ۰/۰۱ وجود دارد که شدت این رابطه ۰/۷۲ و بیانگر وجود رابطه‌ای مثبت و قوی بین دو متغیر است. به عبارتی هر چه سرمایه اجتماعی شبکه‌ای افزایش یابد، اعتماد متقابل بین شخصی نیز افزایش می‌یابد که فرضیه اصلی تحقیق مبنی بر وجود رابطه بین سرمایه اجتماعی شبکه و اعتماد بین شخصی متقابل را تأیید می‌کند. البته این مسئله در مورد اعتماد به دیگران نزدیک فرد بیشتر از سایر ابعاد اعتماد صدق می‌کند.

تنها در مورد اعتماد خانوادگی رابطه معناداری با سرمایه اجتماعی مشاهده نشده که به نظر می‌رسد به دلیل اعتماد بسیار زیاد افراد به این بعد از اعتماد باشد که بعدی مجزاً نسبت به سایر ابعاد اعتماد است.

جدول ۱۱. نتایج آزمون تی اعتماد متقابل بین شخصی بر حسب جنسیت

| متغیر | جنسیت | میانگین | انحراف معیار | تی (t) | درجه آزادی | سطح معناداری |
|------------------------|-------|---------|--------------|--------|------------|--------------|
| اعتماد متقابل بین شخصی | زن | ۶۵/۲۴ | ۱۲/۷۰۴ | -۰/۰۲۰ | ۲۷۴/۶ | ۰/۹۸۴ |
| | مرد | ۶۵/۲۱ | ۱۵/۳۶۱ | | | |

طبق جدول، میانگین‌ها حاکی از آن است که بین زنان و مردان از لحاظ اعتماد متقابل بین شخصی، تفاوت قابل ملاحظه‌ای وجود ندارد. هم‌چنین این مسئله مطرح است که آیا تفاوت ناچیز میانگین زنان و مردان در اعتماد متقابل به اعضای شبکه‌شان، معنادار است یا خیر. نتایج آزمون تی (t) استیودنت نشان می‌دهد که این تفاوت معنادار نبوده و به عبارت دیگر میانگین اعتماد متقابل بین شخصی بر حسب جنسیت معنادار نیست.

در ارتباط با سن، نتایج نشان داد که بین سن و اعتماد متقابل بین شخصی رابطه معناداری در سطح ۰/۰۱ وجود دارد که شدت این رابطه برابر ۰/۱۶ است. گفتنی است

رابطه این دو متغیر غیر خطی از نوع سهمی بوده؛ یعنی میزان اعتماد متقابل بین شخصی در مقاطع مختلف سنی نوسان دارد. به طوری که در سنین پایین میزان اعتماد بالا است و به موازات افزایش سن اعتماد کاهش می‌یابد. سپس در سنین بالاتر اعتماد رو به افزایش می‌گذارد. بدین ترتیب فرضیه مورد نظر مبنی بر وجود رابطه بین سن و اعتماد متقابل تأیید می‌گردد.

بین وضعیت تأهل و اعتماد متقابل بین شخصی تفاوت وجود دارد.

جدول ۱۲. نتایج تحلیل واریانس اعتماد متقابل بین شخصی بر حسب وضعیت تأهل

| متغیر | وضع تأهل | میانگین | انحراف معیار | منبع تغییر | درجه آزادی | اف | سطح معناداری | اتا |
|----------|---------------------|----------------|----------------|--------------------------------|------------|-------|--------------|------|
| اعتماد | مجرد | ۵۷/۶۲ | ۱۰/۷۲ | بین گروهی درون گروهی جمع | ۲ | ۲۵/۴۵ | ۰/۰۰۰ | ۰/۳۷ |
| متقابل | متأهل | ۶۸/۸۱ | ۱۳/۷۳ | | ۳۱۷ | | | |
| بین شخصی | بیوه و مطلقه جمع | ۵۹/۳۰ ۶۵/۲۳ | ۱۵/۳۱ ۱۳/۹۳ | | ۳۱۹ | | | |

بر اساس نتایج به دست آمده از تحلیل واریانس، میانگین اعتماد افراد متأهل بیشتر از افراد مجرد و افراد بیوه یا مطلقه بوده است. اما این مسئله وجود دارد که تفاوت مشاهده شده بین افراد متأهل، مجرد و بیوه تفاوتی معنادار است یا خیر. نتایج تحلیل واریانس بر اساس مقدار اف نشان می‌دهد که این تفاوت در سطح ۰/۰۰۰ معنادار بوده و ناشی از تفاوت واقعی در اعتماد متأهلان، مجردها و افراد بیوه و مطلقه در جمعیت کل است. به عبارت دیگر میانگین اعتماد متقابل بر حسب وضعیت تأهل معنادار است. شدت رابطه دو متغیر بر اساس آزمون اتا برابر ۰/۳۷ و بیانگر وجود رابطه قوی بین دو متغیر است.

جدول ۱۳. نتایج تحلیل واریانس اعتماد متقابل بین شخصی بر حسب وضع فعالیت

| متغیر | وضع فعالیت | میانگین | انحراف معیار | منع تغییر | درجه آزادی | اف | سطح معناداری | اتا |
|---------------|----------------------|---------|--------------|------------|------------|-------|--------------|------|
| اعتماد متقابل | شاغل | ۶۸/۴ | ۱۴/۵ | بین گروهی | ۴ | ۱۰/۸۱ | ۰/۰۰۰ | ۰/۳۴ |
| | بیکار | ۵۳/۹ | ۱۲/۰ | درون گروهی | ۳۱۵ | | | |
| | خانه‌دار | ۶۶/۹ | ۱۲/۶ | جمع | ۳۱۹ | | | |
| بین شخصی | محصل و دانشجو | ۵۶/۴ | ۹/۳ | | | | | |
| | دارای درآمد بدون کار | ۶۲/۸ | ۱۲/۲ | | | | | |
| | جمع | ۶۵/۲ | ۱۳/۹ | | | | | |

نتایج تحلیل واریانس وضعیت فعالیت نشان می‌دهد که میانگین اعتماد افراد شاغل بیشتر از افراد خانه‌دار، بازنشسته، محصل، دانشجو و بیکار است. بعد از شاغلان نیز، خانه‌دارها دارای بیشترین میزان اعتماد متقابل هستند. کمترین میزان اعتماد نیز در بین افراد بیکار و جویای کار وجود دارد.

اما این مسئله مطرح است که آیا تفاوت مشاهده شده بین افراد، از نظر اعتماد متقابل تفاوتی معنادار است یا خیر. نتایج تحلیل واریانس نشان می‌دهد که بر اساس مقدار اف، این تفاوت‌ها در سطح ۰/۰۰۰ معنادار بوده و ناشی از تفاوت واقعی اعتماد بین این گروه‌ها است. به عبارت دیگر میانگین اعتماد بر حسب وضعیت فعالیت معنادار بوده و شدت این رابطه نیز بر اساس آزمون اتا برابر ۰/۳۴ و بیان‌گر وجود رابطه‌ای نسبتاً قوی بین دو متغیر است.

از نظر رابطه بین پایگاه و اعتماد، بر اساس همبستگی پیرسون بین اعتماد متقابل بین شخصی و پایگاه اقتصادی - اجتماعی، رابطه معناداری وجود نداشت و فرضیه مورد نظر تأیید نشد.

هم‌چنین گفتنی است که متغیر پایگاه اقتصادی - اجتماعی، از مجموع نمرات و در سطح سنجش فاصله‌ای است و در این سطح سنجیده می‌شود. در بخش توصیف متغیرها، فقط جهت توصیف جامعه مورد بررسی از نظر پایگاه، این متغیر در سطح

سنجش ترتیبی مورد استفاده قرار گرفت، ولی در محاسبات آماری دو متغیره و چند متغیره، در سطح سنجش فاصله‌ای بررسی گردیده است.

۴. ۴. روابط چند متغیری

در این بخش با استفاده از رگرسیون چند متغیری با روش مرحله‌ای^۱ به پیش‌بینی و تبیین متغیر وابسته بر اساس مجموع متغیرهای مستقل پرداخته شده است و آن دسته از متغیرهایی که به طور خالص نقش معناداری در واریانس متغیر وابسته دارند، مشخص می‌گردند. هم‌چنین در الگوی جداگانه دیگری، متغیرهای زمینه‌ای تحقیق وارد معادله می‌شوند و تأثیر آن‌ها بر متغیر وابسته مورد بررسی قرار می‌گیرد.

^۱ Step wise

جدول ۱۴. مدل رگرسیون تأثیر متغیرهای مستقل بر متغیر وابسته اعتماد متقابل بین شخصی

| مدل ۳ | | مدل ۲ | | مدل ۱ | | مدل |
|--------------|-------|--------------|------|--------------|--------|-------------------------|
| سطح معناداری | بتا | سطح معناداری | بتا | سطح معناداری | بتا | متغیرهای مستقل |
| ۰/۵۰ | -۰/۲۲ | - | - | ۰/۰۶ | -۰/۱۱۲ | جنسیت |
| ۰/۲۲ | ۰/۰۴ | - | - | ۰/۰۰۰ | ۰/۳۶۷ | وضع تأهل |
| ۰/۷۲ | -۰/۰۱ | - | - | ۰/۰۰۰ | ۰/۱۹۸ | وضع فعالیت |
| ۰/۰۹ | ۰/۰۵ | - | - | ۰/۹۶ | ۰/۰۰۲ | سن |
| ۰/۴۶ | -۰/۰۲ | - | - | ۰/۴۱ | -۰/۰۴۷ | پایگاه |
| ۰/۰۶ | ۰/۰۶ | ۰/۰۶ | ۰/۰۶ | - | - | اندازه شبکه |
| ۰/۴۷ | ۰/۰۲ | ۰/۴۷ | ۰/۰۲ | - | - | خویشاوندان |
| ۰/۳۱ | ۰/۰۴ | ۰/۳۱ | ۰/۰۴ | - | - | فراوانی تماس |
| ۰/۰۰۰ | ۰/۶۳ | ۰/۰۰۰ | ۰/۶۳ | - | - | صمیمیت |
| ۰/۰۰۰ | ۰/۲۳ | ۰/۰۰۰ | ۰/۲۳ | - | - | حمایت متقابل |
| ۰/۸۰ | | ۰/۸۰ | | ۰/۴۲ | | ضریب همبستگی |
| | | | | | | چندگانه (R) |
| ۰/۶۵ | | ۰/۶۵ | | ۰/۱۸ | | ضریب |
| ۰/۰۰۰ | | ۰/۰۰۰ | | ۰/۰۰۰ | | تعیین (R ²) |
| | | | | | | سطح معناداری |

جدول شماره ۱۴ مدل‌های رگرسیون تأثیر متغیرهای مستقل بر متغیر اعتماد متقابل بین شخصی را نشان می‌دهد. در مدل اول ویژگی‌های فردی، در مدل دوم متغیرهای شبکه‌ای و نهایتاً در مدل سوم هم ویژگی‌های فردی و هم متغیرهای شبکه‌ای به‌طور هم‌زمان با روش مرحله‌ای وارد معادله رگرسیون شدند و سهم هر کدام از مدل‌ها در تبیین متغیر وابسته (اعتماد متقابل بین شخصی) مورد بررسی قرار گرفت. گفتنی است که برخی از متغیرهای زمینه‌ای مثل جنسیت، وضع تأهل و وضع فعالیت به دلیل این که دارای سطح سنجش اسمی بوده‌اند، برای ورود به تحلیل رگرسیون، تبدیل به متغیرهای

تصنعی شده‌اند و بدین ترتیب مانند متغیرهای فاصله‌ای دیگر در تحلیل رگرسیون مورد استفاده قرار گرفتند (مرد=۱، زن=۰، متأهل=۱، غیرمتأهل=۰، شاغل=۱، غیر شاغل=۰). همان‌طور که در جدول مشاهده می‌شود، از بین متغیرهای زمینه‌ای (ویژگی‌های فردی) در مدل اول رگرسیون، تنها وضعیت تأهل و وضع فعالیت به عنوان مهم‌ترین عامل تأثیرگذار در متغیر وابسته، در معادله باقی مانده و دیگر متغیرها از معادله کنار گذاشته شدند. متغیر وضعیت تأهل دارای بتای معادل ۰/۳۶ و بتای وضع فعالیت نیز ۰/۱۹ است که این ضرایب نشان می‌دهند که سهم وضعیت تأهل در تبیین متغیر وابسته (اعتماد متقابل بین شخصی) ۰/۳۶ و سهم وضع فعالیت ۰/۱۹ است که مقدار بتا نشان می‌دهد سهم وضعیت تأهل در تبیین متغیر وابسته بیشتر است.

ضریب همبستگی چندگانه برابر ۰/۴۲ و بیان‌گر وجود رابطه مثبت و قوی بین متغیرها است. هم‌چنین ضریب تعیین نشان می‌دهد که ۱۸ درصد از واریانس متغیر وابسته توسط وضعیت تأهل و وضع فعالیت تعیین می‌گردد و بقیه توسط متغیرهای خارج از مدل تبیین می‌شود. هم‌چنین معناداری اف بیان‌گر آن است که دست کم یکی از متغیرهای وارد شده در مدل رگرسیونی، رابطه معناداری با متغیر وابسته داشته و متغیر مستقل ترکیب خطی مستقیم و معناداری با متغیر وابسته دارد.

معادله رگرسیون چند متغیره نشان می‌دهد که متأهل بودن و شاغل بودن تأثیر زیادی بر اعتماد متقابل افراد دارد. به عبارت دیگر افراد متأهل نسبت به غیر متأهل، و افراد شاغل نسبت به غیر شاغل، اعتماد متقابل بین شخصی بیشتری دارند. جنسیت، سن و پایگاه اقتصادی - اجتماعی از جمله متغیرهایی هستند که از معادله رگرسیون کنار گذاشته شدند و این به معنای آن است که این متغیرها سهمی در تبیین متغیر وابسته (اعتماد) نداشته‌اند.

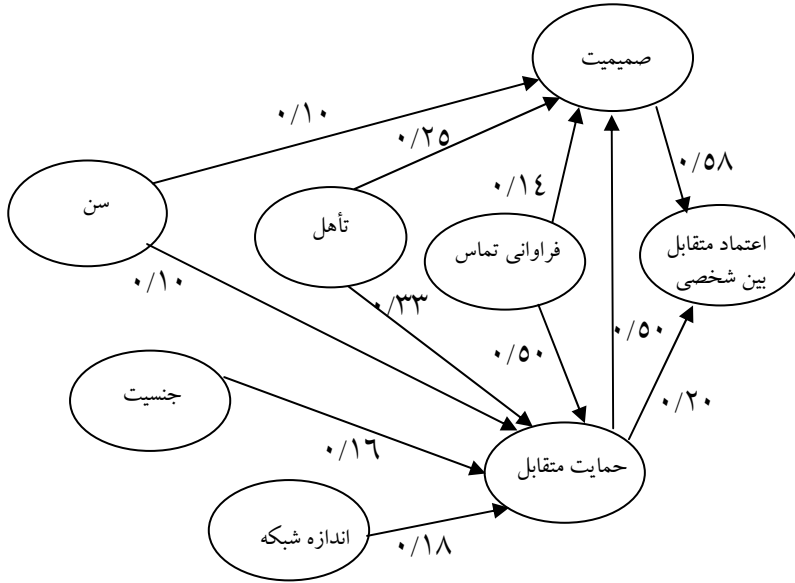
در مدل دوم رگرسیون، ویژگی‌های شبکه روابط به عنوان متغیرهای مستقل وارد معادله رگرسیون شدند که همان‌طور که در جدول مشاهده می‌شود، از بین متغیرهای شبکه‌ای، صمیمیت پیوند و حمایت‌های متقابل به عنوان مهم‌ترین عوامل تأثیرگذار در اعتماد، در معادله باقی مانده و دیگر متغیرها از معادله کنار گذاشته شده‌اند. ضریب بتا در متغیر صمیمیت $0/63$ است که بیان‌گر سهم این متغیر در تبیین متغیر وابسته است. متغیر حمایت متقابل نیز دارای بتای $0/23$ بوده که سهم این متغیر را در تبیین متغیر وابسته نشان می‌دهد. هم‌چنین مقدار بتاها نشان می‌دهد که سهم صمیمیت در تبیین متغیر وابسته بیشتر است.

ضریب همبستگی چندگانه برابر $0/80$ و بیان‌گر وجود رابطه مثبت و قوی بین متغیرها است. هم‌چنین ضریب تعیین برابر 65 درصد و به معنای آن است که 65 درصد از واریانس متغیر وابسته (اعتماد) توسط صمیمیت پیوند و حمایت متقابل تبیین می‌گردد. معناداری اف بیان‌گر آن است که دست‌کم یکی از متغیرهای واردشده در مدل رگرسیونی رابطه معناداری با متغیر وابسته دارند و متغیرهای مستقل، ترکیب خطی مستقیم و معناداری با متغیر وابسته دارند.

طبق معادله رگرسیون چند متغیره، صمیمیت پیوند و حمایت‌های متقابل در روابط اجتماعی، در افزایش اعتماد متقابل بین شخصی تأثیرگذار بوده است. به عبارت دیگر، هر چه افراد صمیمی‌تر باشند و حمایت‌های بیشتری به هم ارائه دهند، اعتمادشان نسبت به یکدیگر بیشتر خواهد شد. بنابراین همان‌طور که انتظار می‌رفت، دو متغیر صمیمیت و حمایت متقابل در تبیین اعتماد متقابل بین شخصی تأثیرگذار بوده‌اند.

در مدل سوم رگرسیون، متغیرهای زمینه‌ای و متغیرهای مستقل به‌طور هم‌زمان وارد معادله شدند و نتایج نشان داده است که از بین متغیرهای زمینه‌ای (ویژگی‌های فردی) و متغیرهای شبکه‌ای، نقش متغیرهای شبکه‌ای به‌ویژه صمیمیت پیوند و حمایت‌های

متقابل در تبیین متغیر اعتماد بیشتر بوده است. به بیان دیگر، ویژگی‌های شبکه بیشتر از ویژگی‌های فردی افراد در اعتمادشان به یکدیگر تأثیر داشته است.
مدل تحلیل مسیر (تأثیرات مستقیم و غیر مستقیم متغیرهای مستقل بر اعتماد متقابل بین شخصی)



همان‌طور که در مدل مسیر مشاهده می‌شود، تنها دو متغیر صمیمیت پیوند و حمایت متقابل به‌طور مستقیم بر اعتماد متقابل بین شخصی تأثیرگذار بوده‌اند که صمیمیت پیوند با ضریب مسیر (بتای) ۰/۵۸ و سطح معناداری ۰/۰۰۰، اولین و مهم‌ترین متغیر تبیین‌کننده اعتماد است و حمایت متقابل نیز با ضریب مسیر (بتای) ۰/۲۰ و سطح معناداری ۰/۰۰۰ متغیر تبیین‌کننده دیگری است. نتایج نشان می‌دهد که هر چه صمیمیت بین افراد و حمایت متقابل بین افراد بیشتر باشد اعتمادشان نیز به یکدیگر افزایش می‌یابد. متغیرهای دیگر به صورت غیر مستقیم از طریق صمیمیت پیوند و

حمایت متقابل بر اعتماد متقابل بین شخصی تأثیر دارند. هم‌چنین میزان کل ضریب تعیین برابر با ۰/۶۶۳ است.

متغیر فراوانی تماس نیز با تأثیر بر حمایت متقابل با ضریب مسیر (بتای) ۰/۵۰ و سطح معناداری ۰/۰۰۰ و تأثیر بر صمیمیت با ضریب بتای ۰/۱۴ و سطح معناداری ۰/۰۰۵ به‌طور غیرمستقیم بر اعتماد تأثیر داشته است. اندازه شبکه روابط نیز از طریق حمایت متقابل با ضریب بتای ۰/۱۸ و سطح معناداری ۰/۰۰۰ تأثیر غیرمستقیمی بر اعتماد داشته است.

متغیر وضعیت تأهل با تأثیر بر صمیمیت پیوند با ضریب مسیر (بتای) ۰/۲۵ و سطح معناداری ۰/۰۰۰ و تأثیر بر حمایت با ضریب مسیر ۰/۳۳ و سطح معناداری ۰/۰۰۰ به‌طور غیرمستقیم بر اعتماد تأثیر گذار بوده است و نشان می‌دهد که متأهل‌ها نسبت به غیرمتأهل‌ها صمیمیت بیشتری با اعضای شبکه خود داشته و حمایت بیشتری نیز با آن‌ها مبادله می‌کنند و این مسئله در تقویت اعتمادشان تأثیر گذار است. متغیر زمینه‌ای دیگری که به‌طور غیرمستقیم بر اعتماد تأثیر گذار بوده، متغیر سن است که با تأثیر بر حمایت متقابل و صمیمیت با ضریب مسیر ۰/۱۰ و سطح معناداری ۰/۰۲۸ به‌طور غیرمستقیم بر اعتماد تأثیر گذاشته است و نشان می‌دهد که هم‌زمان با افزایش سن و ورود به دوران بزرگ‌سالی حمایت‌هایی که افراد با اعضای شبکه‌شان رد و بدل می‌کنند، افزایش می‌یابد و صمیمیت‌شان نیز با یکدیگر بیشتر شده و منجر به تقویت اعتماد بین آن‌ها می‌گردد.

جنسیت نیز با تأثیر بر حمایت متقابل و ضریب مسیر (بتای) ۰/۱۶ و سطح معناداری ۰/۰۰۲ به‌طور غیرمستقیم بر اعتماد متقابل تأثیر گذار بوده است و نشان می‌دهد که زنان نسبت به مردان حمایت‌های بیشتری با اعضای شبکه خود رد و بدل می‌کنند و این مسئله

به تقویت اعتماد بین آنها می‌انجامد. هم‌چنین میزان کل ضریب تعیین متغیر حمایت برابر با ۰/۴۵۶ و میزان کل ضریب تعیین متغیر صمیمیت برابر با ۰/۵۴۳ است.

۵. خلاصه و نتیجه‌گیری

افراد با وجود آگاهی از خطرات ناشی از برقراری روابط اجتماعی، اغلب با یکدیگر وارد تعامل شده و خودشان را در موقعیت‌های آسیب‌پذیر قرار می‌دهند. افراد موجوداتی محاسبه‌گر هستند و تا حدودی می‌توانند ریسک‌ها و مخاطرات ناشی از پیش‌بینی‌ناپذیر بودن رفتار را محاسبه نمایند. با این حال این "اعتماد" است که انسان محاسبه‌گر و عقلانی را به موجودی منعطف تبدیل می‌نماید که به راحتی و بدون احساس خطر، با دیگران وارد تعامل شده و ارتباط برقرار می‌کند.

در فضای مبتنی بر اعتماد، پیش‌بینی‌پذیری رفتار اجتماعی امکان‌پذیر می‌گردد و افراد برپایه انتظارات متقابل و تعهدات به یکدیگر، عمل می‌کنند که این امر موجب گسترش و تداوم روابط اجتماعی آنها با یکدیگر می‌گردد. اگر افراد جامعه‌ای نسبت به یکدیگر اعتماد نداشته باشند، تداوم زندگی دشوار خواهد بود و افراد همواره نوعی ناامنی در روابط اجتماعی احساس می‌کنند که از میزان تعاملات آنها می‌کاهد.

با توجه به اهمیت اعتماد در تعاملات اجتماعی و ضرورت آن برای تداوم روابط، باید موجبات افزایش آن فراهم آید. بدین منظور باید شرایطی فراهم آید که مردم در کنار یکدیگر احساس امنیت کنند و روابطی بر مبنای صمیمیت و تعاملات اظهاری و خدمات متقابل شکل گیرد و تنها از این طریق است که اعتماد بین افراد جامعه تقویت می‌گردد.

روابط اجتماعی که در این پژوهش از آن به عنوان سرمایه اجتماعی نام برده شده است، طی سازوکاری به افزایش اعتماد اجتماعی منجر می‌گردد. لذا میزان و گستره روابط و تعاملات در میزان اعتماد تأثیرگذار خواهد بود. تبیین این امر نیز، نیازمند

بررسی سازوکار رابطه بین روابط اجتماعی و اعتماد متقابل بین شخصی است و این که چگونه روابط و تعاملات اجتماعی که در این پژوهش منظور از آن شبکه روابط غیررسمی فرد (سرمایه اجتماعی شبکه) است، می تواند اعتماد متقابل بین شخصی را تقویت کند.

به طور کلی این پژوهش با توجه به الگوی نظری شبکه روابط اجتماعی، به تبیین نظری مسئله پرداخته و ویژگی های ساختی (اندازه و ترکیب شبکه)، تعاملی (فراوانی تماس، صمیمیت رابطه) و کارکردی شبکه (حمایت ها و منابع ابزاری متقابل)، بر اعتماد متقابل بین شخصی در شبکه، مؤثر فرض شدند. در کنار آن متغیرهای فردی مانند جنس، وضعیت تأهل، سن، وضعیت فعالیت و پایگاه اقتصادی اجتماعی نیز بر اعتماد افراد تأثیرگذار فرض شدند.

از بین ویژگی های ساختی شبکه، اندازه شبکه بسیار مهم است. تعداد افرادی که فرد می شناسد و با آن ها در ارتباط است، بیان گر سرمایه اجتماعی او است. ویژگی های دیگر مثل ترکیب شبکه، فراوانی تماس، شیوه تماس، صمیمیت یا قوت رابطه و حمایت هایی که افراد با هم رد و بدل می کنند، جنبه های کیفی سرمایه اجتماعی هستند که در افزایش و کاهش آن تأثیر دارند. براین اساس، افرادی که شبکه های بزرگ تری دارند، اعتماد بیشتری نیز به اعضای شبکه خود دارند. البته اندازه شبکه روابط تنها از طریق مبادله حمایت با اعضای شبکه، می تواند به افزایش اعتماد منجر گردد. هم چنین افزایش اندازه شبکه در اعتماد به دیگران دور تأثیر بیشتری داشته است تا سایر ابعاد اعتماد، و این به خاطر گسترش حوزه تعاملات و دایره شمول افرادی است که فرد می شناسد و بر این اساس اعتمادش نیز گسترش یافته و شامل دیگران دور نیز می گردد. افرادی که تماس فراوان و مکرری با اعضای شبکه شان دارند، اعتماد بیشتری نیز به آن ها می کنند. البته تماس های مکرر با اعضای شبکه با سازوکار مبادله حمایت و ایجاد

رابطه‌ای گرم و صمیمی با اعضای شبکه، به افزایش اعتماد می‌انجامد. فراوانی تماس، بر اعتماد به دیگران نزدیک بیشتر تأثیر می‌گذارد تا اعتماد به دیگران دور، و این به معنای احتمال وجود مخاطره در روابط با افراد دورتر است که موجب می‌گردد افراد بر مبنای نوعی محاسبه‌گری، به برقراری روابط بپردازند و اعتماد مطلقاً به آن‌ها نداشته باشند.

صمیمیت پیوند، در اعتماد متقابل بین شخصی، بسیار تأثیرگذار بوده است و مهم‌ترین عامل تبیین‌کننده اعتماد به‌طور مستقیم است. افرادی که صمیمیت بیشتری با اعضای شبکه دارند، اعتماد بیشتری نیز به آن‌ها دارند. حمایت‌های متقابل نیز بر اعتماد بین شخصی به‌طور مستقیم تأثیرگذار است و بعد از صمیمیت، دومین عامل تبیین‌کننده اعتماد است. به عبارت دیگر بده‌بستان‌ها و تبادل خدمات یکی از مواردی است که می‌تواند اعتماد افراد به یکدیگر را افزایش دهد. البته به دلیل متقابل بودن رابطه می‌توان گفت که حمایت افراد از یکدیگر مستلزم میزانی از اعتماد اولیه نسبت به یکدیگر است که متقابلاً نیز این حمایت‌های متقابل، اعتماد اولیه را تقویت کرده و افزایش می‌دهد.

متغیرهای زمینه‌ای تحقیق نیز بر اعتماد بین شخصی، بی‌تأثیر نبوده‌اند. یافته‌ها نشان داده‌اند که سن، وضعیت تأهل و جنسیت به‌طور غیر مستقیم و از طریق تأثیر بر حمایت متقابل و صمیمیت بر اعتماد تأثیر می‌گذارند.

به‌طور کلی سرمایه اجتماعی شبکه و ویژگی‌های آن (ویژگی‌های ساختی، تعاملی و کارکردی) در ایجاد و تقویت اعتماد بین شخصی نقش دارند و روابط و تعاملات و منابع حمایتی موجود در شبکه، می‌تواند زمینه‌ساز ایجاد و تقویت اعتماد بین افراد باشد. به عبارت دیگر میزان و نحوه تعاملات اجتماعی با اعضای شبکه و گستره آن، که تحت عنوان سرمایه اجتماعی شبکه‌ای از آن نام برده می‌شود، منجر به افزایش اعتماد فرد به اعضای شبکه‌اش می‌گردد. در بین اعضای شبکه، افراد با خویشاوندان نزدیک و خانواده اصلی خود بیشتر در تعامل و ارتباط هستند و کمترین ارتباط را با خویشاوندان

دور و به‌ویژه همسایگان دارند. ارتباط و تعامل با نزدیکان شبکه یا دیگران نزدیک، منجر به افزایش اعتماد به دیگران نزدیک نیز می‌شود و افراد با دیگران دور در شبکه مثل همشهری، هم‌محلی، خویشاوندان، دوستان و همکاران، ارتباط کمتر و در نتیجه اعتماد کمتری دارند و اعتماد به همسر و فرزند، هم‌چنان بُعدی مجزا نسبت به سایر ابعاد بوده و اعتماد مطلق را نیز در بین آن‌ها به‌وجود آورده است که واریانس کمتری دارد. نتایج نشان داده است که از بین متغیرهای زمینه‌ای یا ویژگی‌های فردی و متغیرهای شبکه‌ای، نقش متغیرهای شبکه‌ای به‌ویژه صمیمیت پیوند و حمایت‌های متقابل در تبیین اعتماد بیشتر بوده است. به بیان دیگر ویژگی‌های شبکه بیشتر از ویژگی‌های فردی افراد در اعتمادشان به یکدیگر تأثیر داشته است.

منابع

- امیرکافی، مهدی (۱۳۸۰) «اعتماد اجتماعی و عوامل مؤثر بر آن»، نمایه پژوهش، شماره ۳.
- انعام، راحله (۱۳۸۰) بررسی اعتماد بین شخصی در بین روستاییان شهریار، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه الزهراء.
- باستانی، سوسن (۱۳۸۲) جزوه درس «تحلیل شبکه در جامعه‌شناسی»، دانشگاه الزهراء.
- بیکر، تزرال (۱۳۷۷) نحوه انجام تحقیقات اجتماعی، هوشنگ نایی، تهران: سروش.
- چلبی، مسعود (۱۳۷۳) «تحلیل شبکه در جامعه‌شناسی»، فصلنامه علوم اجتماعی، شماره ۲، ۵ و ۶.
- _____ (۱۳۷۵) جامعه‌شناسی نظم، تحلیل و تشریح نظری نظم اجتماعی، تهران: نی.
- شارع‌پور، محمود (۱۳۸۰) «فرسایش سرمایه اجتماعی و پیامدهای آن»، نامه انجمن جامعه‌شناسی، ۳: ۱۱۲-۱۰۱.
- غفاری، غلامرضا (۱۳۸۰) بررسی رابطه بین اعتماد و مشارکت اجتماعی در نواحی روستایی کاشان. پایان‌نامه کارشناسی ارشد دانشگاه تهران.

کمالی، افسانه (۱۳۸۲) مطالعه تطبیقی اعتماد اجتماعی در دو حوزه فرهنگ و سیاست با تأکید

بر سازمان‌های تخصصی، پایان‌نامه دکتری جامعه‌شناسی دانشگاه تهران.

گیدنز، آنتونی (۱۳۷۳) جامعه‌شناسی، منوچهر صبوری، تهران: نی.

_____ (۱۳۷۷) پیامدهای مدرنیت، محسن ثلاثی، تهران: مرکز.

_____ (۱۳۷۸) تجدد و تشخص، ناصر موفقیان، تهران: نی.

- Anheier, H & Kendall (2002) "Interpersonal Trust and Voluntary Associations: Examining Three Approaches", *British Journal of Sociology*, 3, 53: 343-362.
- Bastani, S. (2001) *Middle Class Community in Tehran: Social Network, Social Support and Marital Relationships*, Ph. D. Thesis, University of Toronto, Canada.
- Johnson, D. (1993) *Reaching out: Interpersonal Effectiveness and Self-Actualization*, Boston: Allyn and Bacon.
- Israel, B. and K. Rounds. (1987) *Social Networks and Social Support: A Synthesis for Health Educators. Advances in Health Education and Promotion*, Greenwich, CT: JAI Press.
- Kurtosi, Z. (2004) Aspects of Gender in Social Network, Social Identity, Information and Markets.
- Lin, N. (1999) "Building a Network Theory of Social Capital", *Connections*, 22(1): 28-51.
- Portes, A. (1998) "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *Annual Review of Sociology*, 22: 1-24.
- Veenstra, G. (2002) "Explicating Social Capital: Trust and Participation in the Civil Space", *Canadian Journal of Sociology*, 27, 4: 547-572.
- Wellman, B. (1992) "Which Type of Ties and Network Provide what Kinds of Social Support?", *Advances in Group Processes*, 9: 207-235.
- Wellman, B. (ed.), (1999) *Networks in the Global Village*, Boulder, Colorado: Westview Press.
- Wellman, B. & S. D. Berkowitz (eds.), (1988) *Social Structures: A Network Approach*, London: Cambridge University Press.