

Povezanost socijalnog kapitala i financijskih stavova mladih - Primjer studenata u Zagrebu

Pejković, Ingrid

Doctoral thesis / Disertacija

2024

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Catholic University of Croatia / Hrvatsko katoličko sveučilište**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:224:991852>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-23**



HRVATSKO
KATOLIČKO
SVEUČILIŠTE
ZAGREB
UNIVERSITAS
STUDIORUM
CATHOLICA
CROATICA
ZAGRABIA

Repository / Repozitorij:

[Digital Repository of the Catholic University of Croatia](#)



HRVATSKO
KATOLIČKO
SVEUČILIŠTE
Z A G R E B
UNIVERSITAS
STUDIORUM
CATHOLICA
CROATICA
Z A G R A B I A

DOKTORSKI STUDIJ

Ingrid Pejković

**POVEZANOST SOCIJALNOG KAPITALA I FINANCIJSKIH
STAVOVA MLADIH - PRIMJER STUDENATA U ZAGREBU**

Doktorski rad

Zagreb, rujan 2024.

INGRID PEJKOVIĆ

DOKTORSKI RAD

2024.



HRVATSKO
KATOLIČKO
SVEUČILIŠTE
Z A G R E B
UNIVERSITAS
STUDIORUM
CATHOLICA
CROATICA
Z A G R A B I A

DOKTORSKI STUDIJ

Ingrid Pejković

**POVEZANOST SOCIJALNOG KAPITALA I FINANCIJSKIH
STAVOVA MLADIH – PRIMJER STUDENATA U ZAGREBU**

Doktorski rad

Mentor: doc. dr. sc. Roman Šubić

Komentor: izv. prof. dr. sc. Ivan Balabanić

Zagreb, rujan 2024.

Doktorski studij (molimo upisati):

Sociologija: vrijednosti, identitet i društvene promjene u hrvatskome društvu



HRVATSKO
KATOLIČKO
SVEUČILIŠTE
UNIVERSITAS
STUDIORUM
CATHOLICA
CROATICA
ZAGREBIENSIS

Ingrid Pejković

(Ime i prezime)

IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

kojom izjavljujem i vlastoručnim potpisom potvrđujem da je moj doktorski rad:

Povezanost socijalnog kapitala i financijskih stavova mladih – primjer studenata u Zagrebu
Correlation between social capital and financial attitudes of young people – the example of students in Zagreb

(naslov doktorskog rada na hrvatskom i engleskom jeziku)

izrađen pod mentorstvom/komentorstvom:

doc.dr.sc. Roman Šubić

izv.prof.dr.sc. Ivan Balabanić

(navesti imena mentora/komentora)

i obranjen:

26.9.2024., Zagreb, 10 sati

(napisati datum, mjesto i vrijeme obrana doktorskog rada)

isključivo rezultat mog vlastitog i samostalnog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i objavljenoj literaturi, a dijelovi rada, nalazi ili ideje koje su u radu citirane ili se temelje na drugim izvorima jasno su označeni kao takvi te navedeni u popisu literature.

Izjavljujem da niti jedan dio doktorskog rada nije napisan na nedopušten način, odnosno nije prepisan iz necitiranog rada te niti jedan dio doktorskog rada ne narušava ičija autorska prava.

Izjavljujem da niti jedan dio doktorskog rada nije iskorišten za bilo koji drugi rad u drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi u Republici Hrvatskoj i inozemstvu.

U Zagrebu, 26.9.2024.

Ingrid Pejković
(vlastoručni potpis)

Doktorski studij (*molimo upisati*):

Sociologija: vrijednosti, identitet i društvene promjene u hrvatskome društvu



Ingrid Pejković

(ime i prezime)

IZJAVA O ISTOVJETNOSTI SADRŽAJA DOKTORSKOG RADA

kojom izjavljujem i vlastoručnim potpisom potvrđujem da je sadržaj mojeg doktorskog rada:

Povezanost socijalnog kapitala i financijskih stavova mladih - primjer studenata u Zagrebu
Correlation between social capital and financial attitudes of young people - the example of students in Zagreb

(naslov doktorskog rada na hrvatskom i engleskom jeziku)

izrađen pod mentorstvom/komentorstvom:

doc.dr.sc. Roman Šubić

izv.prof.dr.sc. Ivan Balabanić

(navesti imena mentora/komentora)

i obranjen:

26.9.2024., Zagreb, 10 sati

(napisati datum, mjesto i vrijeme obrane doktorskog rada)

koji dostavljam u elektroničkoj verziji u PDF inačici na CD-u/DVD-u, istovjetan tiskanoj verziji mog doktorskog rada (koji dostavljam u dva (2) tiskana primjerka, tvrdi uvez).

U Zagrebu, 26.9.2024.

Ingrid Pejković
(vlastoručni potpis)

TEMELJNA DOKUMENTACIJSKA KARTICA

Naslov doktorskog rada	Povezanost socijalnog kapitala i financijskih stavova mladih – Primjer studenata u Zagrebu
Autor	Ingrid Pejković
Mentor Komentor/komentor 2	Mentor: doc. dr. sc. Roman Šubić Komentor: izv. prof. dr. sc. Ivan Balabanić
Ključne riječi (do 5)	Socijalni kapital, društvene mreže, financijski stavovi, potrošnja i štednja, vremenska preferencija
Povjerenstvo za ocjenu doktorskog rada	1. doc. dr. sc. Josip Ježovita _____, predsjednik 2. doc. dr. sc. Petra Palić _____, član 3. doc. dr. sc. Erik Brezovec _____, član 4. _____, član 5. _____, član
Povjerenstvo za obranu doktorskog rada	1. doc. dr. sc. Josip Ježovita _____, predsjednik 2. doc. dr. sc. Petra Palić _____, član 3. doc. dr. sc. Erik Brezovec _____, član 4. _____, član 5. _____, član
Ustanova koja je dodijelila akademski stupanj doktora znanosti	HRVATSKO KATOLIČKO SVEUČILIŠTE
Doktorski studij	Sociologija: vrijednosti, identitet i društvene promjene u hrvatskome društvu
Mjesto	Zagreb
Država obrane	Republika Hrvatska
Znanstveno područje	Društvene znanosti
Znanstveno polje	Sociologija
Vrsta studija	Sveučilišni
Razina studija	Poslijediplomska
Akademski stupanj	Doktor znanosti / Doktorica znanosti

Kratica akademskog stupnja	dr. sc.
Vrsta rada	Doktorski rad
Jezik pisanja doktorskog rada	Hrvatski jezik
Jezik na kojem je doktorski rad obranjen	Hrvatski jezik
Datum obrane doktorskog rada	26. rujna 2024.

BASIC DOKUMENTATION CARD

Thesis Title	Correlation between social capital and financial attitudes of young people – the example of students in Zagreb
Author	Ingrid Pejković
Mentor Co-mentor/Co-mentor 2	Mentor: doc. dr. sc. Roman Šubić Komentor: izv. prof. dr. sc. Ivan Balabanić
Key words (up to 5)	Social capital, Social networks, Financial attitudes, Consumption and saving, Time preference
Thesis Evaluation Committee	1. Assistant Professor Josip Ježovita, PhD _____, president 2. Assistant Professor Petra Palić, PhD _____, member 3. Assistant Professor Erik Brezovec, PhD _____, member 4. _____, member 5. _____, member
Thesis Defense Committee	1. Assistant Professor Josip Ježovita, PhD _____, president 2. Assistant Professor Petra Palić, PhD _____, member 3. Assistant Professor Erik Brezovec, PhD _____, member 4. _____, member 5. _____, member
The Institution Awarding the Academic Degree	CATHOLIC UNIVERSITY OF CROATIA
Doctoral Study	Sociology: Values, Identity and Social Changes in Croatian Society
Location	Zagreb
Country of Defense	Republic of Croatia
Scientific Area	Social Sciences
Scientific Field	Sociology
Type of Study	University
Level of Study	Postgraduate
Academic Degree	PhD Degree
Abbreviated Academic Degree Title	PhD
Type of Thesis	Postgraduate Thesis
Language of Thesis (written)	Croatian

Language of Thesis (defenced)	Croatian
Date of Thesis Defense	26 September 2024

Sažetak

Predmetna disertacija istražuje povezanost socijalnog kapitala i financijskih stavova na primjeru studenata u Zagrebu. Pritom se socijalni kapital promatra kroz društvene mreže te norme reciprociteta, pouzdanosti i povjerenja koje iz istih proizlaze, te se definira kroz sedam varijabli navedenih u nastavku: percipirana društvena podrška, učestalost društvenog kontakta s bližnjim osobama, učestalost sudjelovanja u društvenim aktivnostima, generalizirano povjerenje, povjerenje u institucije, percipirana pravednost, percipirana volja za pomaganjem (generalizirana recipročnost). Financijski se stavovi mjere kroz tri izjave koje se odnose na preferenciju kratkoročnog nad dugoročnim (odnosno kombinaciju između trenutne potrošnje i štednje). Na temelju do sad provedenih istraživanja, moguće je bilo pretpostaviti pozitivnu povezanost između dvaju koncepata, što se i potvrdilo provedenim istraživanjem. Naime, predmet istraživanja bilo je proučavanje odnosa socijalnog kapitala i financijskih stavova studenata sveučilišnih studija u Zagrebu, a istraživanje istog ujedno je bio i glavni cilj istraživanja. Nakon temeljitog proučavanja i predstavljanja literature vezane za konstrukte socijalni kapital i financijske stavove, provelo se istraživanje čiji su se rezultati predstavili u disertaciji. U radu se koristio kvantitativni istraživački pristup, a tehnika prikupljanja podataka bila je anketa provedena na fakultetima na ukupno 611 ispitanika. Rezultati pokazuju da studenti s višom razinom društvene podrške, učestalijim društvenim kontaktom i sudjelovanjem u društvenim aktivnostima imaju razboritije financijske stavove. Također, utvrđeno je da studenti s višom razinom generaliziranog povjerenja, povjerenjem u institucije, percipiranom pravednošću i generaliziranom recipročnošću imaju razboritije financijske stavove. Osim što se svaka varijabla socijalnog kapitala zasebno stavljala u odnos s financijskim stavovima, faktorska analiza potvrdila je postojanje jednog latentnog faktora - socijalnog kapitala - iza sedam manifestnih varijabli te se, uzevši u obzir navedeno, zaključuje da postoji statistički značajna i pozitivna povezanost između socijalnog kapitala i financijskih stavova među studentima sveučilišta u Zagrebu.

Ključne riječi: socijalni kapital, društvene mreže, norme i povjerenje, financijski stavovi, potrošnja i štednja, vremenska preferencija

Abstract

The concept of social capital is increasingly used in interdisciplinary fields, but there is no consensus on its definition. Early interpretations by L. J. Hanifan and later by sociologists Pierre Bourdieu and James Coleman emphasize that social capital benefits both individuals and communities through cooperation and social relationships. While Bourdieu views it as a privilege of elite groups, Coleman considers it as a resource for all individuals. Halpern offers a different perspective, defining social capital as any social structure that promotes cooperation and trust. Robert Putnam, a political scientist, also plays a significant role in the development of the social capital concept. Putnam defines it as features of social organizations, such as norms and trust, that enhance social efficiency. However, he also associates social capital with social networks and the norms of reciprocity and reliability that emerge from them.

Another concept investigated in the paper are financial attitudes, a part of financial literacy. Financial attitudes involve an individual's views on money, consumption, and future planning. Three statements related to money attitudes and future planning are identified, which reflect an individual's time preference: living for today, prioritizing current consumption, and believing that money is meant to be spent.

In the paper the connection between social capital and financial attitudes is explored, with particular attention to time preference. It highlights the role of financial attitudes in influencing financial decisions and behavior, and how they can impact savings and impulsive spending. The concept of time preference and its effect on financial choices is examined, with emphasis on delayed gratification. Social capital is a term that primarily intersects two fields of social sciences. It contributes to various aspects of individual and social life, creating value alongside human, physical, and cultural capital. It is embedded in social relationships and operates as an investment with expected returns, such as access to information, influence, social support, and public recognition. By cultivating social ties, individuals and communities can benefit in multiple ways, and social capital can serve as a catalyst for personal and societal development. Sociology predominantly deals with society, while capital is intuitively associated with economics. Many authors exploring social capital and network theory investigate individual behavior and establish connections between economic and sociological theorists (Granovetter, 1973; Coleman, 1988). Mark Granovetter, an American sociologist, examines how economic activities are embedded in social relationships. He emphasizes that neoclassical economists insufficiently consider sociology, while sociologists, on the other

hand, overly emphasize it. Granovetter argues that rational choice theory assumes rational behavior minimally influenced by social relationships. According to this theory, individuals seek to maximize utility and rationally choose the option they prefer the most (Levin & Milgrom, 2004). Conversely, sociologists often assume that all human behavior is influenced by the actions of others. Both theories, by viewing individuals as atomized actors, fail to capture the purposeful action embedded in specific social systems. Granovetter seeks to refute this atomization and proposes that economic action is embedded in concrete social relationships, avoiding both overly sociological and insufficiently sociological interpretations of human behavior. Coleman (1988) builds upon Granovetter's work and similarly differentiates the economic and sociological approaches to social capital. The advantage of the sociological approach lies in considering the social context, while the economic approach focuses on individuals as actors aiming to maximize their own utility. Coleman suggests introducing the "rational action principle of economists into the analysis of social systems" (Coleman, 1988: 97), meaning individuals are seen as having control and interest in resources, with social capital being one of them. Various authors explore and explain the role and function of social capital. According to Coleman's definition, social capital exists within the structure of relationships among individuals and is not located within individuals or physical factors of production. It is embedded in social relationships, generating trust, expectations, and norms. Trust is crucial for the normal functioning of economic life. Social organizations facilitate achieving goals that would be difficult or costlier to attain individually. Studies on social capital indicate that friendly social connections, communication, and teamwork significantly contribute to human well-being, health, safety, and trust in society. Social capital also plays a protective role in health and community resilience. It is associated with financial attitudes, as well as other essential variables such as well-being and community resilience. Social capital also impacts economic development and plays a crucial role in coping with natural and other disasters. It can be seen as an essential resource for individuals and groups to achieve their interests. Social capital is closely related to "civic virtue," and its presence is positively correlated with economic development. Various scholars have explored different forms of social capital, including offline and online social capital on social media platforms. Online social capital is seen as a predictor of offline social capital. Researchers also emphasize the importance of social capital in family and community settings, and its impact on education and child development. The connection between social capital and social networks was also explored in the dissertation. The roots of network theory in sociology can be traced back to Émile Durkheim, Ferdinand Tönnies, and Georg Simmel. Social network theorists study the

objective patterns of connections between members of society. Coleman suggests that social networks encompass the structure of social relationships and embody social capital, facilitating access to resources like trust, information, norms, and sanctions. The paper delves into various dimensions of networks, such as density, connectivity, and hierarchy, and their relationship with social capital. It discusses two opposing theories on social capital, one favoring strong ties within closed groups and the other emphasizing the significance of weak ties and structural holes that provide access to diverse information. The concept of network action theory, which combines exchange theory and network theory, is also mentioned.

Social capital, though lacking a clear and consistent definition, is widely explored in various literature with different classifications and dimensions. Commonly, it involves networks, norms, and trust. Coleman (1990) observes three levels: individual norms guiding behavior, supportive networks, and participation in social relations. Halpern (2005) divides it into micro, meso, and macro levels, differentiating connecting, bridging, and bonding social capital, along with network, norm, and sanction components. Another perspective distinguishes structural (networks), cognitive (shared norms), and relational dimensions (trust, reciprocity). Some focus on the private aspect, while others on the public good. Tronca (2011) identifies micro as individual, meso as groups, and macro as collective aggregates. Putnam (2000) examines it from a collective standpoint, while Fukuyama (1999) argues for its role in individual and collective interests. The concept's public or private nature remains debated. Bourdieu (1986) emphasizes its private nature, while Fukuyama and Lin (2000) view it as having both private and public elements. The main types of social capital described are bonding social capital, which fosters close relationships within a group, and bridging social capital, which connects individuals from diverse backgrounds. Furthermore, linking social capital is related to formal institutions and their influence on community development. The text highlights the correlation between certain values, such as benevolence, and the different types of social capital. Lastly, it stresses the relevance of bridging social capital in modern societies for economic growth and democratic development. Halpern (2005) identifies three types of social capital components: networks, norms, and sanctions. Networks refer to the members of the network, such as neighbors, people in the same profession, or individuals using the same road. Norms encompass rules, understanding, reciprocity with neighbors, reliability in exchanges with others, language, signs, and cooperation used while traveling on the same road. Sanctions are the rewards and punishments for adhering to or violating network norms.

Coleman (1988) and Dasgupta and Serageldin (1999) propose components of social relationships: obligations, expectations, and reliability, information channels, norms, and effective sanctions. Obligations and expectations arise when someone does something for another person, expecting reciprocity in the future, leading to obligations on the part of the receiver. Information channels refer to ways to obtain information from established social relationships. Norms and effective sanctions involve acting in the interest of the collective and maintaining trust in social interactions. The dimensions of social capital, as proposed by Coleman (1990) and later refined by Nahapiet and Ghosal (1998) and Claridge (2018), include structural, cognitive, and relational dimensions. Structural social capital pertains to the configuration of the social network and its density, connectivity, and hierarchy. Cognitive social capital relates to shared understanding, language, and codes that enable communication and cooperation. Relational social capital involves personal relationships characterized by trust, norms, obligations, and identification.

Measuring social capital is challenging due to diverse definitions and classifications. This paper focuses on four indicators of social capital: personal relationships, social network support, civic engagement, and trust and norms. Personal relationships are observed through social networks and behaviors that sustain these connections. Social network support includes emotional, informational, and instrumental assistance. Civic engagement is measured by political and civic participation. Trust and norms refer to trust in people, institutions, and the community, as well as reciprocity in providing and receiving help. Various approaches to measuring social capital exist. Fukuyama identifies two methods: listing groups and their memberships and conducting surveys on trust and civic engagement. Distinguishing between strong and weak ties in social networks is crucial as they shape different types of social capital. The structure of networks and the support they provide play a pivotal role in strengthening social capital. Migrants often utilize social networks as a source of support. The quality of relationships depends on what flows through social networks and how interactions influence the maintenance and enhancement of ties. In the paper, social capital will be defined through personal relations, social network support, civic engagement and trust and cooperative norms. Personal relations refer to the connections, networks, and interactions individuals have with others within their social environment. Social network support refers to the resources available to an individual through personal relationships, such as emotional, informational, and instrumental assistance. Civic engagement focuses on collective activities contributing to community life, like volunteering, political participation, and group memberships. Trust and cooperative norms encompass general trust, trust in institutions, cooperative values, general

reciprocity, altruism, and tolerance. Generalized trust and trust in institutions are vital for social development. Strongly developed norms, such as reciprocity, facilitate cooperation and collective action within communities.

Complex interplay of social capital elements and their implications for community cohesion, democratic processes, and economic development is explored in the paper. Also, the importance of social network support, civic engagement, and trust, and their roles in fostering reciprocal relationships and cooperation among individuals and within societies are highlighted.

Various studies of social capital in Croatia are presented in the dissertation, especially focusing on its definition according to Putnam and its impact on corruption and trust levels. Many researches highlight the deficit of social capital in Croatia, influenced by post-communist legacies and underdeveloped civil society. Also, various dimensions of social capital at micro, meso, and macro levels through different studies and surveys conducted in Croatia are explored. The findings reveal low levels of general trust, lack of institutional trust, and variations in social capital across regions. Additionally, research often emphasizes the importance of developing civil society and social capital for reducing corruption and improving societal well-being.

The dissertation also discusses the concept of financial attitudes and its relationship with financial literacy. Financial literacy is often equated with financial knowledge, but the study distinguishes between the two, emphasizing that financial literacy should include variables based on preference and normative standards. The OECD's definition of financial literacy considers it a combination of awareness, knowledge, skills, attitudes, and behaviors necessary for making sound financial decisions and achieving financial well-being. Financial attitudes are viewed as a component of financial literacy, reflecting individuals' preferences in financial matters. The study aims to explore and understand the role of financial attitudes in shaping financial behaviors and decisions for promoting financial well-being. Financial behavior encompasses consumer actions and behaviors that are important for shaping one's financial situation and well-being. It is crucial to understand why prudent financial behavior matters and why it is essential to examine elements that directly and indirectly influence it. Studies emphasize the difficulty in defining the correct level and measure of financial literacy, but financial decisions not only impact individuals but also the entire society. Fintech and knowledge disparities contribute to economic inequality, which is undesirable. Prudent money management is particularly important after financial crises, affecting general well-

being. Financial knowledge on the other hand refers to understanding financial products, services, and concepts, enabling informed financial decisions. Low financial literacy leads to irrational debt, insufficient savings, and excessive fees. It is essential to introduce financial education into schools, universities, and workplaces. Numerous studies confirm the connection between financial knowledge and behavior. People with higher financial knowledge are more likely to use financial products and make better financial decisions. Positive financial attitudes play a crucial role in shaping financial behavior, and programs should focus on building these attitudes towards financial planning and money management. It is concluded that financial literacy is an essential skill in the 21st century. It also affects financial behavior and well-being. Improving financial knowledge can lead to more prudent financial decisions, better financial planning, and reduced financial stress. Efforts should be made to promote financial education and empower individuals to make informed choices and achieve financial stability.

Grigion Potrich et al. (2016) propose that financial attitudes are a combination of concepts, information, and emotions about learning, leading to the need for making prudent decisions. Dissertation focuses exclusively on financial attitudes within the definition and methodology offered by OECD (2020b). It examines three statements related to attitudes toward money and future planning:

1. "I live for today and let tomorrow take care of itself." reflects a short-term view.
2. "I get more pleasure from spending money than from saving it for the future." represents an attitude towards saving and future concerns.
3. "Money is there to be spent." represents an attitude towards long-term savings.

All three statements are related to a preference for short-term over long-term goals. OECD (2020b, 2022) considers a preference for short-term over long-term as less favorable and scores it negatively in various countries' measurements. Financial literacy plays a significant role here, as financially literate individuals are expected to prefer long-term over short-term and prioritize saving over excessive spending.

Gender differences are not substantial, although women tend to have more prudent financial attitudes in some countries, particularly developed ones (OECD, 2020b). Atkinson and Messy (2012) also study financial attitudes in the context of time preference, interpreting the questions as a preference between short-term pleasure and long-term security.

The paper discusses various theories related to personal consumption and saving, including the absolute income theory, relative income theory, permanent income theory, and life-cycle theory. Each theory offers different insights into individual consumption behavior, considering factors like income, preferences, and uncertainty. Many authors emphasize the significance of financial attitudes in relation to spending and saving choices, highlighting the role of culture, societal status, and consumer society in shaping individual preferences. The theories presented here provide a framework to study financial attitudes in the context of choices between consumption and saving. The analysis also underscores the importance of financial literacy in promoting responsible financial behaviors and secure future well-being.

Rae (1905) explored the sacrifice of present for future consumption, introducing the concept of efficient accumulation. He acknowledged that individuals are not always rational and are aware of their mortality. Building on rational choice theory, he concluded that if individuals only pursued their self-interest, there would be no need to defer present pleasures for future ones. Strotz (1955-1956) studied consumption and saving, discovering that individuals delay consumption for the future to maximize utility. However, individuals may not always stick to their plans. Decision-making about spending and saving income varies over time, ignoring future uncertainties and risks. Thaler and Shefrin (1981) proposed a dual-preference model, where individuals have two sets of preferences - short-term and long-term. The short-term "self" is selfish, while the long-term "self" thinks about future benefits, often conflicting. Finke and Hudson (2013) concluded that saving for retirement aims to increase future consumption. Economic models predict an inverse relationship between time preference and wealth accumulation. Individual time preference is a significant predictor of retirement savings behavior. Various authors assume that individuals generally value the present more than the future. People tend to prefer present goods and undervalue future goods due to uncertainty and limited life expectancy. Time preference affects financial planning and decision-making, influencing investment choices, and indicates the willingness to save for the future. Individual time preference is connected to personal and social factors and one's current environment. Understanding time preference is crucial for managing financial resources effectively.

Several studies have explored the relationship between time preference and the willingness to defer present consumption for future savings. Individuals face a conflict between immediate gratification and long-term benefits. A lack of self-control may lead to

excessive spending and borrowing. The ability to delay gratification correlates with better outcomes, such as academic success and lower stress levels.

Several studies on financial literacy have been conducted in Croatia, but few have explored financial attitudes. Anđelinović et al. (2016) found that formal financial education significantly improves financial literacy among students. They also concluded that the scientific orientation of studies and work experience significantly influence financial literacy. Erceg et al. (2019) surveyed Croatian citizens on determinants of financial literacy and found that socio-demographic variables were not the most significant predictors of financial outcomes. They suggest considering psychological characteristics as determinants of financial outcomes in future research. The study indicates that psychological variables, such as attitudes towards savings, play a more critical role in responsible financial behavior than financial knowledge alone. The research proposes the inclusion of psychological factors in financial behavior modeling.

The study conducted for this dissertation uses the OECD questionnaire to measure financial attitudes. Compared to other Southeast European countries and 26 other economies in 2019 (OECD, 2020a, OECD, 2020b), financial attitudes in Croatia were rated the lowest. The results suggest a negative trend in financial attitudes from 2015 to 2023 (Pintarić, 2020). The latest research by the Croatian National Bank (HNB) and the Croatian Financial Services Supervisory Agency (HANFA) in 2023 indicates improved financial attitudes compared to 2020 (HNB, 2023). Significant differences in financial attitudes were observed among different groups, such as age, education level, and region. Younger individuals, those with lower education levels, and certain regions had lower financial attitude scores (HNB, 2023).

Some studies examine the relationship between delay of gratification, time preferences, and financial attitudes while considering social capital as an additional variable. Prior research has suggested that an individual's time preferences in one aspect of life may influence their behavior in other aspects. Also often is explored how the delay of gratification for different financial goals may vary among individuals and how this relates to their time preferences and financial attitudes.

Understanding these connections can have significant implications for promoting financial well-being and developing strategies to improve financial decision-making both at the individual and societal levels. By comprehending the factors that influence intertemporal

choices in a financial context, researchers may propose more targeted interventions to help people achieve their financial goals effectively.

The research subject in this dissertation examines the relationship between social capital and financial attitudes among university students in Zagreb. Based on the literature review, there is a gap in scientific research regarding social capital among students in Zagreb and its connection to time preferences of adults (including students). Additionally, financial literacy literature often overlooks social and cultural factors.

The study aims to define and measure social capital using variables like perceived social support, frequency of social contact with close individuals, participation in social activities, generalized trust, trust in institutions, perceived fairness, and willingness to help others (generalized reciprocity). Financial attitudes will be measured using questions from OECD (2022) that assess preferences for the present over the future and the relationship between saving and spending.

The research method employed is a quantitative approach, utilizing surveys and statistical analysis to examine the relationship between social capital and financial attitudes. A cross-sectional design is used to observe phenomena at a specific time, and the data collection involves a written survey conducted among students at various faculties. The study's goals are descriptive and diagnostic, aiming to gain general insights based on collected data. The research hypotheses suggest a positive relationship between social capital and financial attitudes. Specific objectives include investigating potential differences in financial attitudes based on perceived support, frequency of social contact, participation in social activities, generalized trust, trust in institutions, perceived fairness, and willingness to help others. The study's ultimate purpose is scientific, exploring the general characteristics of social capital and financial attitudes among students and testing the proposed theory that links these two concepts. It aims to provide new insights and contribute to the understanding of these constructs independently and in combination. The research uses reliable methods, including established tools developed by the European Social Survey (ESS) and OECD, and employs a quota sample due to its cost-effectiveness and availability of participants.

The population consists of students enrolled in undergraduate, graduate, and integrated study programs at universities in Zagreb in the academic year 2022/2023. The universities included are the University of Zagreb, Croatian Catholic University, Libertas

International University, and VERN University of Applied Sciences. The basic sample comprises all students present during the survey.

The research utilizes a non-probabilistic quota sample, which may not fully reflect all population characteristics. Nevertheless, the results are expected to offer some insight into the research subject. The sample includes 611 students, which is considered sufficient for non-probabilistic sampling. The limitation of this sampling method is that results cannot be generalized, and there might be bias due to various factors.

The sample was selected based on quotas related to the year of study and scientific field. The research aims to examine financial attitudes among students, and the sample is grouped to replicate the real population. Students from economic and social science fields are especially important for financial attitudes research, as they encounter financial literacy concepts during their studies. The survey was conducted on various faculties in Zagreb, and 611 students participated. They voluntarily consented to participate in the research. The sample included students from different faculties, and gender distribution was approximately 1:2 (male to female). The majority of students were born in 2001, and a significant portion funded their expenses independently.

The research was conducted on students from various universities in Zagreb during the academic year 2022/2023. The study used a non-probabilistic quota sample, approved by the Ethics Committee of the Croatian Catholic University. The questionnaire, informed consent, and other materials were validated and approved by relevant institutions. The survey included socio-demographic questions from a previous study on financial literacy and additional validated questions. To measure financial attitudes, the research used questions from the OECD's tool for measuring financial literacy and inclusion, applied on an international scale. The financial attitude score was calculated as the average response to three questions. Moreover, the research evaluated students' social capital, focusing on perceived support, frequency of social contacts, participation in social activities, general trust, trust in institutions, perceived fairness, and reciprocity. These variables were aggregated into four indicators: personal relationships, social network support, civic engagement, and trust and norms. The average completion time for the questionnaire was around 15 minutes, and participants were assured of anonymity. The study aims to investigate the differences in financial attitudes based on social capital levels, specifically preferences for short-term or long-term financial decision-making.

The data analysis was conducted in R (2023), a programming language for statistical computing. The data shows that the student population's financial attitudes and behaviors are consistent with some of the findings in previous research on the general population.

One of the key findings is related to time preferences and financial attitudes. The research shows that a significant percentage of students prefer spending money today rather than saving for the future. This finding aligns with previous studies on financial attitudes among the general population in Croatia, where a considerable proportion of respondents also expressed a preference for current consumption over long-term savings. Another significant result is related to social capital and its dimensions. The research measures social capital through the structural dimension of bonding and bridging social capital. The study found that students who have more frequent social contacts with close friends and participate more in social activities tend to have higher levels of social capital. This finding is consistent with the literature that highlights the importance of strong and weak ties in the development of social capital. Additionally, the research examines general trust and trust in institutions as part of cognitive social capital. The results indicate that students have relatively low levels of trust in political actors and political parties, which is in line with previous studies on general trust in Croatia. However, students exhibit higher levels of trust in international institutions like the European Parliament and the United Nations. This suggests that students may be more inclined to trust international entities over domestic ones. Furthermore, the research explores the relationship between social relationships and cognitive social capital (perceived fairness and generalized reciprocity). The findings show that students who have more social contacts and participate more in social activities tend to perceive higher levels of fairness and generalized reciprocity. This result is consistent with the literature that links strong social ties to the development of cognitive social capital.

Responses to the 2019 OECD survey, conducted in Croatia among other countries, exploring individuals' financial attitudes were presented. 28% of the respondents fully agreed with the statement "I find more satisfaction in spending money than in saving for the long term," while 10% of the respondents completely disagreed with it. In the HNB (Croatian National Bank) and HANFA (Croatian Financial Services Supervisory Agency) survey conducted in 2023, it was concluded that 33% of citizens prefer spending money today rather

than saving for the long term, while 34% do the opposite (HNB, 2023). In the current study conducted among the student population, 15% of the students fully agreed with the statement, and 9% completely disagreed. Regarding the statement "I live for today and let tomorrow take care of itself," in the OECD survey, 8% of respondents fully agreed, and 32% did not agree at all. In the HNB and HANFA survey in 2023, 25% of citizens live for today without thinking about the future, while 43% do the opposite (HNB, 2023). In the current study, 10% of students fully agreed with the statement, and 19% did not agree at all. This indicates consistency between the current study and the OECD survey, as the highest percentage of respondents did not agree at all with the statement in both studies. Moreover, in both surveys, more respondents did not agree at all than those who fully agreed, which is not the case with the other two statements. In the OECD survey, 36% of respondents fully agreed with the statement "Money is there to be spent," while 4.5% did not agree at all. In the current study, 16% fully agreed, and 9% did not agree at all. This again points to consistency with the OECD survey, as a higher percentage of respondents fully agreed in both studies compared to those who did not agree at all. It is important to interpret these results with caution, as the sample in the current study is not representative, while the OECD survey covered the entire population of Croatia. Additionally, it is noted that students in higher years of study tend to have more prudent financial attitudes, as indicated by the average response.

The assumption based on Anđelinović et al.'s study (2016) that work experience influences financial literacy was not supported by the current study's results, as students with more work experience did not have more prudent financial attitudes. Men, on average, have more prudent financial attitudes than women, which is consistent with Bahovec et al.'s study (2017). It is expected that the student population, in general, would show a higher preference for the present over the future, as suggested by Green et al. (1994). The study also examines the variables of social capital, which can be aggregated into higher-order subscales based on the dimension and type of social capital (Scrivens and Smith, 2013). The focus is on two dimensions of social capital: structural and cognitive social capital. The study follows Scrivens and Smith's approach (2013) to examine social capital through these two dimensions. The variables of frequency of social contact and participation in social activities are part of the structural dimension of bonding social capital.

The results indicate that more than 70% of students have frequent contact with close persons, indicating relatively strong bonding social capital. Students' participation in social activities is positively correlated with their bonding social capital. The study also explores the

cognitive (relational) level of bonding social capital, which includes perceived social support. Students who have more frequent contact with close persons tend to have higher levels of social support. The study also examines the relationship between bonding social capital and general trust. Students with more frequent contact with close persons and higher participation in social activities tend to have higher levels of general trust. General trust is also related to perceived fairness and general reciprocity. Students who have more frequent contact with close persons and higher participation in social activities tend to perceive higher levels of fairness and reciprocity.

The first hypothesis posits that there is a direct relationship between perceived social support and financial attitudes among university students. Previous studies have highlighted the significance of social support in various aspects of individuals' lives, including decision-making and behavior. The present study builds upon these findings to explore how social support influences financial attitudes. Social support is a crucial component of social capital, which encompasses the resources available to individuals through their social networks. Within the context of financial attitudes, social support may act as a buffer against impulsive spending and foster a sense of security and stability. Students with greater perceived support may have access to a diverse set of opinions and guidance from close friends, family, and loved ones, enabling them to make more rational financial decisions. Research comparing time preference and perceived social support has already indicated that individuals with stronger support networks tend to demonstrate more future-oriented behavior. Consequently, students who feel emotionally secure and have open channels of communication with others may be more likely to delay gratification and exhibit prudent financial attitudes.

The second hypothesis delves into the frequency of social contacts and its potential impact on financial attitudes. Social capital is comprised of both structural and cognitive components. Structural social capital refers to the frequency of social interactions and the extent to which individuals engage in community activities and events. In contrast, cognitive social capital is characterized by the emotional closeness and trust individuals have with their social connections. While previous research has primarily explored the role of cognitive social capital in financial attitudes, this hypothesis focuses on the significance of structural social capital. Individuals who engage in more frequent social contacts may experience a greater exposure to diverse perspectives and behaviors related to money management. This exposure to different financial attitudes and decision-making styles may influence students' own financial beliefs and practices. The mere presence of social contacts, even in weaker ties, can

still shape financial attitudes, as individuals often mirror the behaviors and norms of those around them. Hence, students who regularly interact with others might be influenced by the financial practices of their social circle, leading to more positive financial attitudes.

The third hypothesis centers on the level of involvement in social activities and its potential connection to financial attitudes. Social activities offer opportunities for individuals to engage with diverse groups of people and expand their social networks. Participation in such activities might lead to increased social capital, fostering a greater sense of belonging and connectedness. Students who actively participate in social activities are likely to interact with individuals from different backgrounds and with varying financial attitudes. This exposure to diverse viewpoints and financial practices could shape students' own attitudes towards money, encouraging more responsible financial decision-making. Moreover, social activities often involve shared experiences and communal decision-making, where individuals may collectively discuss financial matters. This collaborative approach to financial decisions might promote a greater consideration of long-term consequences and encourage individuals to prioritize future financial goals

The fourth hypothesis states that students with higher levels of general trust have healthier financial attitudes. The results confirm this hypothesis, showing a strong positive correlation between general trust and financial attitudes. Previous studies have also highlighted the role of general trust in financial attitudes, time preference, and delayed gratification.

The fifth hypothesis suggests that students with higher levels of trust in institutions have healthier financial attitudes. The findings support this hypothesis, indicating that students with more prudent financial attitudes exhibit higher levels of trust in institutions. Trust in financial institutions can influence an individual's time preference and willingness to delay gratification.

The sixth hypothesis explores the relationship between financial attitudes and perceived fairness among students. The results show that students with higher levels of perceived fairness tend to have more prudent financial attitudes. There is a strong positive correlation between perceived fairness and financial attitudes. This finding aligns with the notion that cooperativeness, which is part of the bridging type of social capital, can influence time preference and the ability to delay gratification.

The main hypothesis examines the overall relationship between social capital and financial attitudes. Factor analysis reveals two latent factors: one related to bonding social capital and the other to bridging social capital. After confirming the presence of social capital as a second-order latent variable, the study establishes a significant positive correlation between social capital and financial attitudes. Students with more prudent financial attitudes tend to have higher levels of social capital.

Overall, the results of the research among university students in Zagreb are consistent with some of the findings from previous studies conducted on the general population in Croatia. The study provides valuable insights into the financial attitudes and social capital of students, contributing to the existing knowledge on these topics. However, it is essential to consider the limitations of the research, such as the non-representative sample and the specific context of university students in Zagreb. In conclusion, the research emphasizes the importance of social capital in shaping financial attitudes among students. Trust in institutions, perceived fairness, and general reciprocity play significant roles in influencing time preferences and the willingness to delay gratification for future benefits. The findings suggest that fostering social capital within a community can lead individuals to exhibit more responsible financial behavior and long-term financial planning. This study contributes valuable insights to the existing literature on social capital and financial attitudes. Future studies could further explore these topics with more diverse samples to gain a more comprehensive understanding of financial behaviors and attitudes in different populations.

Sadržaj

1. UVOD	1
2. TEORIJSKI PREGLED	4
2.1. Osnovni pojmovi	4
2.2. Socijalni kapital: teorijski i empirijski doprinosi	10
2.2.1. <i>Značaj socijalnog kapitala</i>	10
2.2.2. <i>Teorija mreže</i>	16
2.2.3. <i>Podjela socijalnog kapitala</i>	20
2.2.4. <i>Mjerenje socijalnog kapitala</i>	36
2.2.5. <i>Negativna strana socijalnog kapitala</i>	44
2.2.6. <i>Istraživanja vezana za socijalni kapital u Hrvatskoj</i>	45
2.3. Financijski stavovi: teorijski i empirijski doprinosi	51
2.3.1. <i>Financijska pismenost</i>	51
2.3.2. <i>Financijsko ponašanje</i>	52
2.3.3. <i>Financijsko znanje</i>	54
2.3.4. <i>Financijski stavovi</i>	59
2.3.5. <i>Teorije osobne potrošnje i štednje</i>	61
2.3.6. <i>Teorije vremenske preferencije</i>	67
2.3.7. <i>Vremenska preferencija i odgoda zadovoljstva</i>	72
2.3.8. <i>Istraživanja vezana za financijsku pismenost u Republici Hrvatskoj</i>	74
2.4. Dosadašnje spoznaje o povezanosti socijalnog kapitala i financijskih stavova	78
3. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA	86
3.1. Konceptualizacija istraživanja	86
3.1.1. <i>Predmet i svrha istraživanja</i>	86
3.1.2. <i>Ciljevi, hipoteze i varijable u istraživanju</i>	88
3.2. Operacionalizacija istraživanja	90
3.2.1. <i>Metoda istraživanja</i>	90
3.2.2. <i>Uzorak</i>	92
3.2.3. <i>Konstrukcija upitnika</i>	95
4. REZULTATI ISTRAŽIVANJA	100
4.1. Deskriptivna statistika	100
4.1.1. <i>Uvod u deskriptivnu statistiku</i>	100
4.1.2. <i>Deskriptivna statistika financijskih stavova</i>	101
4.1.3. <i>Deskriptivna statistika socijalnog kapitala</i>	104
4.2. Testiranje hipoteza	129
4.2.1. <i>Izrada kompozitnog indeksa financijskih stavova</i>	129

4.2.2. Testiranje specifičnih hipoteza.....	131
4.2.3. Testiranje glavne hipoteze	148
5. RASPRAVA.....	154
6. ZAKLJUČAK.....	166
Popis tablica	172
Popis slika.....	174
Literatura:	175
Prilozi	192
Informirani pristanak.....	192
Potvrda etičkog povjerenstva Hrvatskog katoličkog sveučilišta.....	195

1. UVOD

U znanstvenoj i društvenoj sferi neosporno raste interes za holistički pristup u analizi recentnih zbivanja, pojava i koncepata pa se sve češće primjećuje ispreplitanje ekonomskih i socioloških disciplina pri pojašnjavanju relevantnih gospodarskih i društvenih fenomena, kao i rješavanju aktualnih izazova. Čak i službene statistike, uz tradicionalne i egzaktne ekonomske pokazatelje poput gospodarskog rasta kojih se i dalje ne odriču, razmišljaju o razvoju i proizvodnji kompozitnih indikatora poput ljudskog razvojnog indeksa (HDI), globalnog multidimenzionalnog indeksa siromaštva te svjetskog indeksa sreće. Uz navedeno, Butan je primjer države koja svoje politike zasniva na pokazatelju koji se naziva bruto nacionalna sreća, a čak i Eurostat (Statistički ured Europske unije) razvija dodatke tradicionalnim ekonomskim mjerama (poput blagostanja i održivosti). Zamišljeno je da se u ovoj disertaciji nastavi u smjeru suvremenog promišljanja te da se u fokus stave nematerijalne sastavnice čovjekova života, ali i uspostavi svojevrsan most između nematerijalnih i materijalnih (i dalje nužnih) aspekata koji utječu na ljudsko blagostanje.

Uzevši u obzir gore navedeno, motivacija za odabir teme ove disertacije krije se u činjenici da je Layard (2005) došao do spoznaje da su od ukupno sedam faktora koji utječu na sreću i zadovoljstvo pojedinca, kvaliteta odnosa i financijska situacija najvažniji. Postaje jasno da u fokus istraživača i šire javnosti dolaze fenomeni za čije je proučavanje nužno koristiti interdisciplinarni pristup unutar društvenog područja znanosti pa će stoga ovaj rad nastojati ostvariti upravo spoj sociologije i ekonomije. Uz Layarda, mnogi su autori, od ranije upoznati s činjenicom da dohodak pojedinca korelira s njegovim zadovoljstvom, željeli otkriti što je još, osim financijskog stanja, u korelaciji s istim, te su ustvrdili da se odgovor u najvećoj mjeri krije upravo u varijablama socijalnog kapitala (Pugno, 2009, Bartolini i Sarracino, 2014, Bruni, 2006). Raspad obitelji, manjak generaliziranog povjerenja i povjerenja u zajednici, rjeđe sudjelovanje u civilnom sektoru, srozavanje društvenog života i ljudskih odnosa sve su sastavnice socijalnog kapitala te se ističu kao najučestaliji razlozi zbog kojih je blagostanje pojedinaca u kontinuiranom padu (Layard, 2005). Gauntlett (2011) također potvrđuje važnost društvenih odnosa i povezanost socijalnog kapitala s osobnim ispunjenjem. Na tom tragu, mnogi autori ističu da su pojedinci zadovoljniji kad se osjećaju dijelom društvenih mreža te kad imaju veću razinu društvene podrške (Putnam, 2000, Brooks, 2019, Layard, 2005, Coleman, 1988).

Prebacivanje fokusa s maksimiziranja materijalnih na nematerijalne aspekte čovjekova života detaljno se objašnjava u mnogim sociološkim udžbenicima. Naime, u agrarnim su društvima prevladavale tradicionalne vrijednosti i vrijednosti preživljavanja zato što su takva

društva bila fokusirana isključivo na preživljavanje, ovisila su o vremenskim prilikama i uvjetima koje pojedinci nisu bili u mogućnosti kontrolirati te su se uvelike oslanjala na pomoć bogova. Industrijskom revolucijom proizvodnja je u najvećoj mjeri prebačena u zatvorene, kontrolirane uvjete pa se čovjek više nije trebao oslanjati na Boga/bogove što je dovelo do prelaska s tradicionalnih na sekularne vrijednosti. U postindustrijskoj fazi modernizacije zamijećen je prelazak s vrijednosti preživljavanja na vrijednosti samoizražavanja, što je ujedno označavalo i emancipaciju od autoriteta. Brz socioekonomski napredak i naglo poboljšanje životnih uvjeta u razvijenim državama u kojima se pojedinac više ne mora boriti za opstanak označio je početak uzimanja poboljšanih životnih uvjeta „zdravo za gotovo“. Dok su se industrijska društva fokusirala na smanjenje gladi i maksimiziranje materijalnog outputa, postindustrijska društva se fokusiraju na kvalitetu života i stjecanje iskustva (Inglehart i Welzel, 2005).

Ovdje je važno napomenuti kako su obično ekonomski pokazatelji u pozitivnoj korelaciji s pokazateljima vezanima za kvalitetu života i ljudski razvoj (Our World In Data, 2022) zbog čega je važno pažnju istovremeno usredotočiti na obje sfere gospodarskog i društvenog života. Stoga je cilj ovog rada staviti u odnos financijske stavove kao ekonomski fenomen s jedne, i socijalni kapital kao sociološki fenomen s druge strane, te slijedom toga istražiti povezanost između ta dva koncepta. Činjenica je da su uspješni pojedinci oni koji su spremni odgoditi zadovoljstvo, što je ujedno ključno za uspješno održavanje zajednice. Samo se u dovoljno sigurnom i uređenom društvu može odgađati zadovoljstvo jer tamo gdje se smatra da će sve biti uništeno, nesigurno i ukradeno, pojedinci imaju potrebu sve što je dobro iskoristiti u sadašnjem trenutku (Peterson, 2018). To upućuje na svojevrsnu korelaciju između odgode zadovoljstva s jedne, i povjerenja u širem smislu s druge strane, kao i na važnost proučavanja oba koncepta. Osim toga, služi i kao podloga za pisanje ove disertacije u kojoj se financijski stavovi promatraju u kontekstu vremenske preferencije, odgode zadovoljstva ili u konačnici žrtvovanja sadašnjosti za bolju budućnost, dok se socijalni kapital, između ostalog, promatra kroz varijable povjerenja i pouzdanosti u društvu.

Koncept socijalnog kapitala interesantan je istraživačima koji provode istraživanja i proučavaju literaturu u okviru brojnih djelatnosti. U sociološkom kontekstu, koncept korijene vuče iz teorije društvenih mreža, teorije društvene razmjene i teorije racionalnog izbora. Sve su navedene teorije atipične sociološke teorije te su, iako spadaju pod mikro sociološki pristup, dio zasebne sociološke paradigme. Teorije razmjene promatraju ponašanje pojedinaca te smatraju da se čovjekovo ponašanje može objasniti sustavom nagrade i kazne koju primi za

određenu radnju. Teorija društvenih mreža fokusirana je na jedan aspekt socijalnog kapitala – društvene mreže, što će se kasnije u radu detaljnije promatrati u kontekstu strukturalne dimenzije socijalnog kapitala. Teorija racionalnog izbora podrazumijeva, kako i sam naziv upućuje, da su pojedinci u potpunosti racionalni te da im je cilj maksimiziranjem korisnosti i minimiziranjem troškova postići optimalno djelovanje (Plenković i Črpić, 2018). Socijalni kapital je pojam koji se odnosi na resurse koje pojedinci posjeduju u njihovoj mreži odnosa, dostupne pojedincu kao rezultat stvaranja tih odnosa (Tronca, 2011). Pitanje na koje se u radu nastoji odgovoriti odnosi se na to mogu li resursi biti razboriti financijski stavovi. S jedne strane, ovo bi istraživanje trebalo nadopuniti postojećom literaturom vezanu za socijalni kapital te proširiti raspon pojava koje se promatraju u okviru istog, tako što će prethodna istraživanja povezanosti socijalnog kapitala s određenim konceptima, sada biti nadopunjena istraživanjem koje promatra povezanost istog s financijskim stavovima. S druge strane, dok se bihevioralna ekonomija u najvećoj mjeri bavi proučavanjem osobnih i socio-demografskih faktora koji utječu na financijske stavove, nedostaje literature koja sa sociološkog aspekta proučava navedene pojave pa će istraživanje nadopuniti i postojećom literaturom vezanu za financijsku pismenost.

Disertacija se u sadržajnom smislu sastoji od teorijskog pregleda i istraživačkog dijela.

Teorijski pregled učinjen je tako što će na samom početku biti predstavljeni osnovni pojmovi, a zatim će uslijediti tri odvojena odlomka koja se odnose na socijalni kapital, financijske stavove te naposljetku na odnos među njima. Takav će pristup osigurati da oba temeljna konstrukta rada budu detaljno obrađeni zasebno, a tek potom će biti predstavljena literatura koja ih spaja. U poglavlju vezanom za socijalni kapital, bit će prikazane povezane teorije, podjele socijalnog kapitala, načini mjerenja socijalnog kapitala, negativna strana socijalnog kapitala te istraživanja socijalnog kapitala provedena u Republici Hrvatskoj. Financijski će stavovi najprije biti sagledani iz perspektive financijske pismenosti, zatim će biti predstavljene teorije potrošnje i štednje, kao i financijski stavovi u kontekstu vremenske preferencije i odgode zadovoljstva. Također će biti predstavljeni financijski stavovi u Republici Hrvatskoj, a teorijski će pregled biti zaključen prikazom dosadašnjih spoznaja o povezanosti navedena dva konstrukta. Na početku istraživačkog dijela disertacije bit će predstavljena metodologija, s detaljnom razradom metode korištene u istraživanju te opisom uzoraka i upitnika. Poglavlje koje se odnosi na rezultate istraživanja započet će deskriptivnom analizom varijabli, nakon čega će biti testirane specifične hipoteze i predstavljena glavna hipoteza. Na temelju rezultata istraživanja uslijedit će rasprava te izvesti zaključak.

2. TEORIJSKI PREGLED

2.1. Osnovni pojmovi

Pojam socijalnog kapitala u literaturi se, osobito uslijed razvoja interdisciplinarnih područja, koristi sve učestalije i promatra iz više perspektiva. Ipak, ne postoji konsenzus oko njegove definicije već se nailazi na mnoštvo različitih tumačenja, a jedno od prvih je ono L. J. Hanifana.

„Pojedinaac je nemoćan kad je prepušten sam sebi. Međutim, ukoliko stupi u kontakt sa svojim susjedom, a on sa svojim, akumulirat će se socijalni kapital koji dovodi ne samo do zadovoljenja potreba tog pojedinca, već i do društvenog potencijala dovoljnog za poboljšanje životnih uvjeta cijele zajednice“ (Hanifan, 1916: 130).

Hanifanova definicija sažima ono što stoji iza pojma socijalnog kapitala, a oko čega je složna većina autora (Putnam, 2000, Brooks, 2019, Layard, 2005, Coleman, 1988): suradnja pojedinaca i grupa osim što pridonosi njima samima, koristi i cijeloj zajednici zbog čega je važno ulagati u društvene odnose. Hanifan socijalni kapital promatra kroz svakodnevicu u kojoj se očituje dobra namjera, zajedništvo, simpatija i kvalitetan društveni odnos među pojedincima koji čine društvenu jedinicu. Neki od najznačajnijih predstavnika teorija socijalnog kapitala bili su francuski sociolog Pierre Bourdieu te američki sociolog James Coleman. Prema Bourdieu (1986: 248), „socijalni kapital je agregat stvarnih ili potencijalnih resursa povezanih s posjedovanjem trajnih veza i mreža više ili manje institucionaliziranih osobnih odnosa“. Colemanova (1988) definicija vrlo slično ukazuje na sastav socijalnog kapitala, odnosno na aspekt društvene strukture koji omogućava određene akcije pojedinaca unutar te strukture. Coleman (1990) je želio objediniti ekonomski i sociološki pristup te je nastojao sociološkim znanjima nadograditi i unaprijediti teoriju racionalnog izbora koja zastupa stajalište da pojedinac slijedi vlastite interese i teži maksimiziranju koristi (ekonomski pristup). Analizirao je situacije u kojima pojedinci ulaze u razmjenu (zbog interesa za resurs u tuđem vlasništvu) te ustvrdio da na taj način formiraju društvene odnose temeljene na povjerenju i normama. Zaključio je kako ljudi ne djeluju u potpunosti nezavisno, nemaju isključivo neovisne ciljeve i u cijelosti sebične interese, već je njihovo djelovanje uvjetovano i društvenom strukturom (sociološki pristup). Smatra da je socijalni kapital definiran prema svojoj funkciji, tj. da isti sam po sebi nema značenje. Označava određene aspekte društvene strukture koji se definiraju prema funkciji, poput stolice koja se interpretira kao predmet koji služi da netko sjedne na njega bez obzira na njezinu formu ili izgled. Zbog toga funkcija socijalnog kapitala, bez obzira na formu, označava vrijednost aspekta društvene strukture koji

akterima služi kao resurs za postizanje njihovih interesa (Coleman, 1988). Oba su autora pojedinca promatrala kao racionalnog aktera, međutim, ključna je razlika ta što Bourdieu socijalni kapital doživljava kao privilegiju elitnih skupina, njime objašnjava socijalnu nejednakost, podjelu na klase, ističe problem moći te ga promatra kao privatno dobro i u kontekstu teorije konflikta dok s druge strane Coleman smatra da se socijalni kapital sastoji od bilo kakvih značajki ili resursa društvene strukture korisnih pojedincima, percipira ga kao javno dobro, smatra da od njega imaju koristi i oni koji nisu na poziciji moći, da doprinosi ljudskom kapitalu te počiva na teoriji funkcionalizma (Lin i sur., 2001, Gauntlett 2011, Scrivens i Smith, 2013, Coleman 1990, Bourdieu, 1991). Halpern (2005) socijalni kapital definira drugačije od Colemana i Bourdieua te smatra da se isti može promatrati kao bilo koja društvena struktura koja potiče suradnju i povjerenje. Prethodne dvije definicije obuhvaćale su upravo suradnju, povjerenje i ostale aspekte društvene strukture, a Halpern se prilikom definiranja fokusira na samu društvenu strukturu. Ovdje je nužno spomenuti autora kojeg se u najvećoj mjeri veže za razvoj pojma socijalnog kapitala, američkog politologa Roberta Putnama. Iako nije sociolog, njegov se rad uvelike oslonio na rad Colemana (Xiaoying, 2018) što ga čini relevantnim za istraživanja ovog područja i sa sociološkog aspekta. Putnam socijalni kapital definira dvojako. Prva definicija koju nudi bliska je onoj Bourdieua i Colemana. Naime, socijalnim se kapitalom smatraju značajke društvenih organizacija, a ne same mreže. „Socijalni kapital odnosi se na značajke društvenih organizacija, poput normi i povjerenja koje promiču suradnju, a čime se povećava društvena učinkovitost“ (Putnam, 1993: 167). Druga se definicija odnosi na društvene mreže per se, koje u sebi imaju vrijednost slijedom čega socijalni kapital predstavljaju društvene mreže te norme reciprociteta i pouzdanosti koje iz njih proizlaze (Putnam, 2000). Yang (2007) smatra izrazito važnim precizno odrediti odnosi li se pojam socijalnog kapitala na značajke i aspekte društvenih odnosa, ili na same mreže. Tvrdi kako same mreže nisu socijalni kapital, već su samo kanali kroz koje društveni akteri imaju pristup socijalnom kapitalu. Međutim, strukturalna dimenzija socijalnog kapitala koja će kasnije u radu biti detaljno obrađena odnosi se upravo na društvene mreže kao ključne dijelove socijalnog kapitala (Claridge, 2018, Bahovec i sur., 2007, Nahapiet i Ghosal, 1998). Osim toga, mreže, kao i tipove mreža, dodatno proučava teorija društvenih mreža te se stoga uklapa u koncept socijalnog kapitala kakav će se promatrati u radu. Čitava grana matematičke i grafičke sociologije uključuje (nerijetko kvantitativno) proučavanje društvenih mreža (Burt, 2000, Granovetter, 1973). Nahapiet i Ghosal (1998) navode da mrežne veze pružaju kanale za transmisiju informacija, međutim cjelovita konfiguracija tih veza čini važan aspekt socijalnog kapitala koji ima utjecaj i na intelektualni kapital pojedinaca. Liu i sur. (2017) razlikuju tri

ključna koncepta koja obuhvaćaju istraživanja vezana za mreže, a to su centralnost, kohezija i strukturalna ekvivalencija. Freeman (1979) promatra centralnost kroz kontrolu, neovisnost te kao aktivnost, ovisno o tome gdje se primjenjuje. Farmer i Rodkin (1996) naglašavaju da centralnost odražava društveni položaj pojedinca (njegov položaj u odnosu na druge pojedince). Prema Liu i sur. (2017) kohezija mreže mjeri stupanj međupovezanosti između grupe čvorova, dok strukturalna ekvivalentnost „ukazuje na dvije ili više pozicija u mreži koje dijele sličan obrazac povezanosti s ostatkom mreže. Oni akteri koji okupiraju strukturalno ekvivalentne pozicije često imaju slične karakteristike, poput društvenog statusa ili drugih individualnih osobina“ (Liu i sur. 2017: 2). Burt (2005) promatra dvije oprečne teorije mreže, a razlika je u preferenciji jakih nad slabim vezama i obrnuto. Prvu teoriju interpretira u kontekstu zatvaranja društvenih mreža, tj. pojam socijalnog kapitala shvaća kao jake, međusobno povezane elemente (čvrste, bliske i povezane društvene odnose), dok se drugi odnosi na strukturalne rupe u kojima je socijalni kapital konceptualiziran kroz mreže u kojima su pojedinci posrednici u vezama segmenata koji ranije nisu bili povezani.

Mnogi su još autori nastojali ponudili svoju, sveobuhvatnu definiciju socijalnog kapitala. Lin (2000: 786) definira socijalni kapital kao „kvantitetu/kvalitetu resursa kojima pojedinac ili grupa ima pristup ili ih koristi kroz svoj položaj u društvenoj mreži“. Autor smatra da je socijalni kapital neophodan za postizanje vlastitih ciljeva te naglašava ulogu osoba s kojima je pojedinac okružen u njegovu vlastitu razvoju. Njegov se pristup naslanja na Bourdieuovo tumačenje socijalnog kapitala kroz teoriju konflikta, nejednakost u socijalnom kapitalu među različitim skupinama i problem moći, a autor ističe da su žene i manjine u nepovoljnijem položaju s obzirom na ograničeni pristup socijalnom kapitalu. Još je jedan američki politolog i ekonomist, Francis Fukuyama (1999), promatrao koncept socijalnog kapitala s posebnim zanimanjem. Fukuyama smatra da socijalni kapital uključuje neformalne norme koje proizvode kooperaciju. Kooperativno se ponašanje može objasniti kroz koncept zatvoreničke dileme u teoriji igara. Te vrste dilema obično uključuju najmanje dvije osobe, od kojih svaka ima najmanje dvije mogućnosti djelovanja. Prva se odnosi na sebično djelovanje isključivo u vlastitu interesu, a druga uključuje kooperativno ponašanje. Autor smatra da socijalni kapital proizlazi iz učestalih interakcija u zatvorskim dilemama u kojima se ispostavlja da je najbolji način zadovoljenja vlastita interesa kooperativno ponašanje. Naime, kooperativno ponašanje vodi k „win-win“ situaciji za razliku od nekooperativnog, a igrači koji sudjeluju u igri (interakciji) suradljivim ponašanjem razvijaju reputaciju na temelju iskrenosti i pouzdanosti. S obzirom na to da je i sam pojam socijalnog kapitala nedovoljno precizno definiran, ne postoje niti čvrsti nautci kako isti mjeriti. Međutim, većina mjerenja uključuje

pojmove poput članstva u grupama, stupnja povjerenja, snage i veličine društvene mreže, civilnog angažmana, dobročinstva i poštivanja normi o čemu će biti više riječi kasnije u radu.

Drugi dio rada odnosi se na pojmove karakteristične za polje ekonomije te na koncept financijskih stavova kao sastavnog dijela financijske pismenosti. Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj (2020) (u daljnjem tekstu: OECD) definira financijsku pismenost kao zbroj triju elemenata: financijskog znanja, financijskih stavova i financijskog ponašanja. Financijski stavovi nerijetko su komponenta kojoj se nezasluzeno pridaje najmanje pažnje. Naime, Parrotta i Johnson (1998) tvrde kako većina istraživanja nastoji utvrditi povezanost između financijskog znanja i financijskog ponašanja te pritom zanemaruje ulogu ostalih faktora. Chudzian i sur. (2015) također smatraju da iako je štednja ponašanje u kojem se dio prihoda ne troši, u istraživanjima se često upravo dohodak promatra kao ključan u donošenju odluka o štednji, a pritom se nepotrebno zanemaruju ostali faktori poput svjesnih odluka o štednji i motivima za štednju. Referiraju se na teorije potrošnje (štednje), odnosno na teoriju apsolutnog dohotka, relativnog dohotka, permanentnog dohotka i životnog ciklusa, te zaključuju kako su sve teorije temeljene na pretpostavci da su pojedinci racionalni bez obzira na stavove koje imaju prema potrošnji ili štednji. Međutim, upravo su stavovi ključni za primjenu preporučenih praksi vezanih za upravljanje financijama (Parrotta i Johnson, 1998). Naime, onaj tko ima pozitivne stavove glede štednje, razboritije će upravljati novcem. Neplanirana i impulzivna kupovina obično se definira kao ona koja odskače od ideala (kako ga prezentira teorija racionalnog izbora). Impulzivna kupovina uključuje vrlo malo planiranja ili situaciju u kojoj pojedinac skoro uopće ne planira svoju kupovinu, donosi nagle odluke, kupuje motiviran trenutnim emocionalnim stanjem te osjeća nezadovoljstvo nakon kupovine. Na ovakvo ponašanje uz vanjske faktore utječu i unutarnji (poput stavova) (Ameliawati i Setiyani, 2018). Pankow (2003) navodi da je tomu tako jer financijski stavovi utječu na financijske ciljeve koje si postavlja pojedinac, a stavove pritom definira kao stanje uma, mišljenja i prosudbi o svijetu u kojem pojedinac živi, ali i o novcu. Tang (1992) smatra da se stavovi pojedinaca o novcu mogu promatrati u okviru unutar kojeg pojedinci preispituju svakidašnji život. Obje definicije upućuju na to da su stavovi subjektivni te da služe pojedincu u vrednovanju stvari oko sebe, a u kontekstu financijskih stavova pojedinac vrednuje novac i ponašanje vezano za novac i financije. Međutim, financijski stavovi i stavovi prema novcu često obuhvaćaju više definicija. Primjerice, Zsótér (2018) odvaja stavove o novcu (financijske stavove) od vremenske perspektive i odgađanja zadovoljstva što se prema OECD-u promatra u okviru financijskih stavova. Ovo je važno napomenuti jer se financijski stavovi mogu definirati vrlo široko, a

definicija financijskih stavova kojom će se voditi dalje u radu odnosi se upravo na vremensku preferenciju pojedinca.

OECD (2020b) promatra tri izjave koje se odnose na stavove prema novcu i planiranju budućnosti:

1. „Živim za danas i prepuštam da se sutra pobrine samo za sebe“ prikazuje pogled prema dugoročnim ciljevima,
2. „Više zadovoljstva nalazim u potrošnji novca nego u štednji na dulje razdoblje“ prikazuje stav prema štednji i brizi za budućnost, te
3. „Novac je tu da bi se potrošio“ koja prikazuje stav prema dugoročnosti i štednji.

Te tri izjave kao što je ranije napomenuto, otkrivaju vremensku preferenciju pojedinca. Fischer (1930: 40) definira vremensku preferenciju kao „marginalnu preferenciju sadašnjosti nad budućnosti, iliti ljudsku nestrpljivost“. Ista se u ekonomskoj literaturi najčešće promatra u kontekstu kamatnih stopa. Vremenska preferencija prikazuje veću graničnu korist jedne jedinice više određenog dobra danas, u odnosu na jednu dodatnu jedinicu tog dobra u budućnosti. Vremenska je preferencija stoga izvedena iz granične poželjnosti ili želje za sadašnjim i budućim dobrima. Jasno je da su dobra poput automobila, stroja, kuće ili vrijednosnice u sadašnjem trenutku poželjnija nego ta ista dobra u budućnosti. Jednako je i kod dohotka koji se ostvaruje od određenog kapitala. Pojedinac će uvijek preferirati instantno uživanje u kapitalu koji u budućnosti može stvoriti dodatan dohodak, nego taj isti kapital u budućnosti, jer njegove plodove može ubrati ranije. Drugim riječima, osoba preferira uživanje u sadašnjem dohotku više nego uživanje u budućem dohotku. Još se Rae (1905) bavio žrtvovanjem sadašnjosti za budućnost te je promatrao dobro koje društvu može donijeti pojedinčeva sklonost za odricanjem od manjih dobara sada za veća dobra u budućnosti što je nazivao učinkovitom željom za akumulacijom. Prepoznao je da pojedinci nisu uvijek racionalni te da su svjesni da ne žive zauvijek. Strotz (1955-1956) navodi da pojedinac također precjenjuje sadašnje zadovoljstvo, a podcjenjuje zadovoljstvo u budućnosti, što definira kao funkciju diskonta koja pretpostavlja da se pojedinac najčešće neće držati odluka koje je donio u sadašnjosti (poput odluka o štednji), a koje su vezane za budućnost. Pojedinac kontinuirano radi kompromis između sadašnje potrošnje i štednje, što je između ostalog objašnjeno vremenskom preferencijom odnosno vrijednošću koju pojedinac vidi u budućim ishodima, tj. vrednovanju odgođenih ishoda u odnosu na trenutne ishode (Chapman, 2005). Ranija istraživanja diskontiranje vremena i vremensku preferenciju promatraju u okviru odgode

zadovoljstva. Odgađanje zadovoljstva odnosi se na sklonost pojedinca manjoj nagradi sada u odnosu na veću nagradu u budućnosti što je u skladu s teorijom razmjene koja pretpostavlja utilitaristički pristup, tj. razmišljanje da su pojedinci motivirani nagradama i kaznama (Plenković i Črpić, 2018). Wood (1998) navodi da se odgoda zadovoljstva može promatrati sa sociološke strane u kontekstu činjenice da pojedinci s nižim dohotkom teže odgađaju zadovoljstvo. Odgađanje zadovoljstva pritom se promatra kao superiorno nemogućnosti odgode zadovoljstva, odnosno kao normativ. Fishburn i Rubinstein (1982) uzimaju primjere poput izbora između 1000 dolara danas i 2000 dolara za godinu dana, kao i ostale varijante sličnih eksperimenata kako bi istražili sklonost pojedinca prema sadašnjosti u odnosu na budućnost. Postoje mnoge teorije i istraživanja o faktorima povezanim s mogućnošću odgode zadovoljstva kod pojedinaca, ali i s vremenskom preferencijom. Eckel (2004) navodi da, kao i za svakog ulagača, odluke o štednji i ulaganjima siromašnih pojedinaca uključuju kompromis između sadašnje i buduće potrošnje. Trostel i Taylor (2001) polaze od tvrdnje da ljudi preferiraju sadašnju potrošnju nad budućom jer u budućnosti smatraju da njihova fizička i mentalna spremnost opada. Olson i Bailry (1981) također navode da većina ljudi preferira sadašnju nad budućom potrošnjom. Kad bi vremenski horizont bio neograničen, tj. kad pojedinci ne bi bili svjesni smrtnosti te kad uopće ne bi imali preferenciju vremena, ukoliko bi pretpostavljena stopa gospodarskog rasta bila manja od očekivanih kamatnih stopa, pojedinci bi trošili minimalno, odnosno isključivo kako bi ispunili svoje egzistencijalne potrebe, a ostalo bi štedjeli za budućnost kako bi ostvarili veću zaradu. Reynolds i Schiffbauer (2005) promatraju odgodu zadovoljstva i odgodu diskontiranja u kontekstu impulzivnog ponašanja. Definiraju odgodu zadovoljstva kao kontinuirani izbor žrtve u sadašnjosti radi veće nagrade u budućnosti, iako je manja nagrada u sadašnjosti uvijek dostupna. Obično se kod male djece promatra u kontekstu hrane kojoj je teško odoljeti (npr. keks). Odgođeno diskontiranje se pak odnosi na događaje definirane već u samom startu, kod prve odluke i bez mogućnosti promjene odluke. Za oba procesa tvrde da su ključni psihološki procesi. Jedan od najpoznatijih eksperimenata ikad na temu odgode zadovoljstva jest slavni *marshmallow* test (Mischel i sur., 1972). U *marshmallow* su testu tri odvojena eksperimenta istraživala pozornost i kognitivne mehanizme u procesu odgađanja zadovoljstva. U svakom istraživanju djeca predškolske dobi imala su izbor između manje preferirane nagrade odmah i čekanja u nedogled na poželjniju, ali odgođenu nagradu. Djeca su pokazala da su spremna čekati znatno duže ukoliko im je pozornost odvrćena od nagrade nego kad su cijelo vrijeme u iskušenju.

2.2. Socijalni kapital: teorijski i empirijski doprinosi

2.2.1. Značaj socijalnog kapitala

Pojam socijalni kapital spaja dva izraza primarno vezana za različita polja društvenih znanosti. Naime, društvom se primarno bavi sociologija, dok je kapital pojam kojeg se intuitivno prvenstveno veže za ekonomiju. Mnogi autori u kontekstu socijalnog kapitala i teorije mreže proučavaju ponašanje pojedinca i stavljaju u odnos ekonomske i sociološke teoretičare (Granovetter, 1973, Coleman, 1988).

Mark Granovetter (1973), američki sociolog, promatra način na koji je ekonomsko djelovanje ugrađeno u strukturu društvenih odnosa. Naglašava da neoklasični ekonomisti u nedovoljnoj mjeri u obzir uzimaju sociološki aspekt, dok se sociolozi u prevelikoj mjeri oslanjaju upravo na taj aspekt. Autor navodi da teorija racionalnog izbora pretpostavlja racionalno ponašanje koje je minimalno pod utjecajem društvenih odnosa. Prema istoj, pojedinci nastoje maksimizirati korist i pritom racionalno biraju opciju koju u najvećoj mjeri preferiraju (Levin i Milgrom, 2004). S druge strane sociolozi nerijetko pretpostavljaju da je svo ljudsko ponašanje uvjetovano ponašanjem drugih. Obje teorije (i teorija racionalnog izbora, ali i teorije koje se oslanjaju isključivo na sociologiju) promatraju pojedince kao atomizirane aktere. Prema autoru, pojedinci se ne ponašaju isključivo kao atomi i van socijalnog konteksta, njihova je svrhovita akcija ugrađena u konkretni sustav društvenih odnosa. Nastoji pobiti atomiziranje (bilo da se radi o isključivo zasebnom odlučivanju, ili o slijepom slijedu uloga) i smatra da je ekonomska akcija ugrađena u konkretne, aktualne društvene odnose. Na taj način izbjegava kako pretjerano sociološku, tako i premalo sociološku interpretaciju ljudskog djelovanja. Coleman (1988) se nadovezuje na Granovettera te na sličan način razlikuje ekonomski i sociološki pristup socijalnom kapitalu. Prednost sociološkog pristupa je ta da uzima u obzir društveni kontekst, a ekonomskog da promatra pojedinca kao aktera koji djeluje tako da maksimizira vlastitu korisnost. Njegov pristup sugerira uvođenje "načela racionalnog djelovanja ekonomista u analizu društvenih sustava" (Coleman 1988: 97), tj. da se pojedince promatra kao one koji imaju kontrolu i interes za resurse (a socijalni kapital je jedan od njih).

Autori na razne načine proučavaju i pojašnjavaju ulogu i funkciju socijalnog kapitala. Naime, socijalni kapital, prema Colemanovoj definiciji, "prisutan je u strukturi odnosa među pojedincima te nije smješten u samim pojedincima, ili u fizičkim faktorima proizvodnje" (Coleman 1988: 98). Ugrađen je u društvene odnose jer isti generiraju povjerenje, očekivanja i norme. Snažan naglasak stavlja na povjerenje koje je ključno za normalno funkcioniranje ekonomskog života. Također, zaključuje kako je iskustvo osobe od povjerenja s drugim

pojedincem ili institucijom vrlo važno za donošenje pojedinačne odluke vezane za tog istog pojedinca ili stvar. Društvene organizacije omogućavaju postizanje ciljeva koje se inače ne bi moglo postići ili bi ih se postiglo uz puno više troškove. Funkcija u kontekstu socijalnog kapitala predstavlja „vrijednost aspekata društvene strukture koji služe pojedincima da bi ostvarili vlastite interese“ (Coleman, 1990: 305). Prema Bourdieu (1986), socijalni kapital se odnosi na članstvo u grupama koje svakom članu omogućuje pristup kapitalu u kolektivnom vlasništvu te je svojevrsni kredit koji služi pojedincima u raznim životnim situacijama. Obiteljsko ime, klasa, pleme, škola ili stranka primjer su takvih grupa. Socijalni kapital se odnosi na produktivnu vrijednost društvenih odnosa, kako u užem smislu gdje se produktivnost manifestira u obliku proizvodnje tržišnih dobara i usluga, tako i u širem smislu gdje se promatra u kontekstu blagostanja kao ishoda. Hasan i sur. (2020) pri definiranju pojma socijalni kapital naglašavaju recipročnu moralnu obvezu temeljenu na mrežama, kao i ugrađenost socijalnih veza u generiranje povjerenja, očekivanja i provedbi društvenih normi. Osim što su komponente socijalnog kapitala poželjne same po sebi, one isto tako imaju instrumentalnu vrijednost u poboljšavanju raznih aspekata ljudskih života (Scrivens i Smithu, 2013). Slijedeći navedeno, u disertaciji se pretpostavlja da su iste povezane s financijskim stavovima pojedinca, a mnogi autori promatraju socijalni kapital i njegovu povezanost s ostalim važnim varijablama poput zdravlja, blagostanja i otpornosti zajednice (Gauntlett, 2011, Shiell i sur., 2018, Aldrich i Meyer, 2014). Istraživanja o socijalnom kapitalu ukazuju na to da prijateljske društvene veze, komunikacija te rad u timu na zajedničkim projektima znatno doprinose ljudskim životima te su neophodni za osobno blagostanje, zdravlje, sigurnost i povjerenje u društvu (Gauntlett, 2011). Shiell i sur. (2018) proučavaju odnos socijalnog kapitala i zdravlja te navode da rezultati mnogih istraživanja ukazuju na snažnu negativnu korelaciju između socijalnog kapitala i smrtnosti što potvrđuje činjenicu da socijalni kapital pruža neku vrstu zaštitnog učinka. Sugeriraju da je ispravnije proučavati specifične komponente socijalnog kapitala nego socijalni kapital kao istovjetan koncept jer bi to omogućilo kreiranje lokalno usmjerenih politika prilagođenih specifičnoj situaciji. Aldrich i Meyer (2014) pak proučavaju ulogu socijalnog kapitala u prirodnim i drugim katastrofama koje pogađaju određenu zajednicu. Potresi, tsunamiji i nuklearne katastrofe pogađaju zajednice koje često nisu dovoljno otporne da bi se uspješno nosile s navedenim katastrofama. Autori promatraju utjecaj socijalnog kapitala na otpornost zajednice te ukazuju na propuste donosioca odluka koji svu pažnju usmjeravaju na fizički kapital dok u potpunosti zanemaruju međuljudske odnose stanovnika, kao i njihove odnose s pojedincima koji rade u institucijama ključnima za rješavanje prirodnih katastrofa (vatrogasci). Putnam (2000) navodi da je socijalni

kapital usko povezan s onim što neki nazivali "građanskom vrlinom" te se u svom radu fokusirao na geografske regije (Italije i SAD-a). Autor koji se posvetio utjecaju socijalnog kapitala na ekonomski razvoj nacija – Francis Fukuyama (1999: 4) ustvrdio je kako „visoka razina pojedinih vrsta socijalnog kapitala i povjerenja doprinosi gospodarskom razvoju“. Pritom socijalni kapital definira kao utjelovljenu neformalnu normu koja kao potencijal postoji u odnosima sa svim pojedincima, ali se aktualizira samo u nekima, a osnovna joj je svrha poticanje suradnje. De Zúñiga i sur. (2016) proučavaju offline te socijalni kapital na društvenim mrežama, a istraživačko pitanje na koje nastoje odgovoriti odnosi se na to je li socijalni kapital na društvenim mrežama drugi i odvojeni konstrukt od tradicionalne definicije socijalnog kapitala (offline socijalnog kapitala), ili je njegov produžetak. Društvene mreže poput Facebooka i Twittera omogućuju stvaranje društvenih konekcija s drugim profilima, ali i pružaju oblik socijalne podrške. Iako su konstrukti međusobno povezani, socijalni kapital na društvenim mrežama je bolji prediktor offline socijalnog kapitala nego obrnuto. Coleman (1987) pak između ostalog promatra obiteljski socijalni kapital, a jedan od razloga njegova srozavanja vidi u industrijskoj revoluciji koja je uzrokovala odlazak očeva iz kućanstva koje je do tad bila primarna i temeljna jedinica u kojoj se obavljala odgojna, kao i ekonomska aktivnost. Nakon toga, majke su se krenule priključivati tržištu rada, dok su djeca u sve većoj mjeri bila prepuštena državi i školama. Ustvrdio je da socijalni kapital ima izuzetno velik utjecaj na ljudski kapital djece. Naime, djeca azijskog porijekla izvrsna su u školi što se najčešće pripisuje snažnim obiteljskim odnosima i vezama, dok se neuspjeh djece pripisuje nedostatnoj podršci i kontaktu s roditeljima. Zaključio je kako na dječji uspjeh u školi više utječe odnos s roditeljima nego varijacije u školskim programima i okruženje u školama. Škole više doprinose onima s jakim obiteljskom pozadinom, nego onima sa slabijom. Kad je o socijalizaciji riječ, prvi inputi koji pridonose socijalnim vještinama djece su oni koji se stječu u vrtiću, dok se drugi stječu u obiteljima. Inputi koji ovise o prijateljima i drugoj djeci odnose se na prilike, zahtjeve i nagrade, a oni koji se stječu u obitelji vezani su za stavove, trud i koncepciju sebe. Ukoliko izostanu inputi koje pružaju roditelji, pojedinci primaju samo prve inpute. Socijalni se kapital odnosi na norme, društvene mreže i veze između odraslih i djece koje naknadno služe djeci u odrastanju. Osim u obitelji, Coleman je promatrao stvaranje i ulogu socijalnog kapitala u zajednicama. Utvrdio je da su učenici u katoličkim školama uspješniji jer su internalizirane norme i uspostavljeni kvalitetni odnosi među roditeljima koji služe kao korektori ponašanja djece. Osim toga, u religijskim zajednicama postoji snažna međugeneracijska povezanost koja osigurava veću razinu ljudskog kapitala. Fukuyama (1999) naglašava kako mnoga istraživanja ukazuju na to da kooperativne norme proizlaze iz

učestalih interakcija unutar zajednice. Smatra da je socijalni kapital često nusproizvod religije, tradicije, zajedničkog povijesnog iskustva te drugih faktora izvan kontrole države. Coleman (1990) navodi razne primjere socijalnog kapitala u kojima ukazuje na činjenicu da isti na mnogo načina služi pojedincima, ali i grupama u što uspješnijem postizanju ciljeva i zadovoljavaju potreba. Primjerice, društvena mreža između korejskih studenata služila je kao kapital u širenju informacija i mobilizaciji kroz društvene krugove zbog čega je uspješno pokrenuta željena zajednička akcija. Naime, to je označilo tranziciju iz faze individualnog revolta u zajednički protest. Nadalje, društvene norme u Jeruzalemu potaknule su majku s djecom da se preseli iz urbanog okruženja američkog Detroita u Jeruzalem kako bi mogla pustiti vlastitu djecu da samostalno šecu ulicom dok se pritom osjeća sigurnom. Socijalni kapital u obliku društvenih normi dostupan je obiteljima u Jeruzalemu, dok onima u Detroitu nije. Primjer u kojem norme, pouzdanost i povjerenje služe kao socijalni kapital jest i onaj skupine trgovaca dijamantima u kojoj svi učesnici vjeruju da se mogu pouzdati u vjerodostojnost trgovca i da neće biti iskorištavanja i prijevara. DeVries (1997), proučavajući rad švicarskog psihologa Jean Piageta, izvodi zaključak kako moralne akcije nisu zasnovane na samointeresu i utilitarizmu već se u moralnoj razmjeni pojedinac ponaša uzimajući u obzir perspektivu onog drugog, a ta je interakcija karakterizirana kao recipročnost. Socijalna interakcija je stoga vrlo važna jer se u njoj razvijaju norme koje posljedično znače veću brigu i moralnu odgovornost prema drugima. Putnam (1993) naglašava kako se građani u civilnim zajednicama ponašaju fer jedan prema drugome, imaju visoka očekivanja od vlade i poštuju pravila, dok je tamo gdje nema civilnosti život više riskantan, svi su oprezniji i krše se zakoni. Coleman (1988) i Putnam (1993) tvrde kako je važno nadići vlastiti interes i internalizirati norme koje potiču opće dobro.

Može se zaključiti da visoka razina socijalnog kapitala doprinosi različitim aspektima društvene, ali i individualne sfere, tj. da kreira neku novu vrijednost. Upravo je zato socijalni kapital, uz ljudski (individualna stručnost), fizički (oprema) i kulturni (individualno kulturalno znanje) vrsta kapitala (Gauntlett, 2011). Tom se tvrdnjom ranije spominjani osobni odnosi stavljaju u kontekst koristi koju pojedinci imaju od održavanja tih odnosa, a mnogi su autori proširivali i nadograđivali tu tezu. Primjerice, Bourdieu i Wacquant (1992) tvrde da se kapital pojavljuje u tri temeljna oblika: kao ekonomski, kulturalni i socijalni kapital. Coleman (1990) razlikuje ljudski od socijalnog kapitala. Naime, dok ljudski predstavlja određene vještine i sposobnosti potrebne da bi se djelovalo na nov i inovativan način, socijalni kapital označava situaciju u kojoj se odnosi među pojedincima mijenjaju na način koji potiče određenu akciju. Drugim riječima, socijalni kapital je ugrađen u odnose među pojedincima. Bourdieu

(1986) tvrdi da je socijalni kapital što ga čine društvene obveze („veze“) u određenim uvjetima konvertibilan u ekonomski kapital. Volumen socijalnog kapitala nekog pojedinca ovisi o veličini njegove mreže, kao i o ekonomskim i drugim resursima kojima ima pristup zbog pristupa tim odnosima. Coleman (1990) navodi kako svi akteri posjeduju resurse, a istovremeno imaju interes za tuđim resursima zbog čega konstantno stupaju u razmjenu s drugima. Odnosi stvoreni u tim društvenim razmjenama kasnije im služe kao resurs. Također, pretpostavlja da racionalni akteri djeluju iz egoističkih, a ne altruističkih razloga. Bourdieu (1986) pak tvrdi da profit ostvaren u određenim odnosima čini temelj solidarnosti. Određeni odnosi – iako tomu služe, nisu stvarani svjesno radi kasnije koristi. Odnosi nisu zadani jednom za svagda samom činjenicom da su pojedinci u nekom obliku kontakta, već je za njihovo održavanje potrebno kontinuirano ulaganje i trud. Drugim riječima, mreža odnosa je proizvod strategije, pojedinačne ili kolektivne, svjesno ili nesvjesno usmjerene na uspostavljanje ili reproduciranje društvenih odnosa koji su kratkoročno ili dugoročno korisni. Kontingentni odnosi, kao što su odnosi u susjedstvu, na radnom mjestu ili čak u srodstvu, pretvaraju se u odnose koji su istovremeno nužni i dobrovoljni što podrazumijeva trajne, subjektivno nametnute ili institucionalno zajamčene obveze (osjećaj zahvalnosti, poštovanja, prijateljstva itd.). Također, Bourdieu navodi da reprodukcija socijalnog kapitala pretpostavlja neprekidnu društvenost, kao i kontinuirani niz društvenih razmjena u kojima se stvaraju snažnije veze. Tvrdi da, u konačnici, svi oblici društvenog ponašanja imaju ekonomske implikacije. Količina socijalnog kapitala koju osoba posjeduje ovisi ne samo o veličini mreže te osobe, već i o tome u kojoj mjeri članovi mreže imaju pristup oblicima kapitala. Drugim riječima, nije dovoljno imati mnogo prijatelja, već bi ti isti prijatelji trebali predstavljati kanal prema ostalim oblicima kapitala. Kao što je ranije naznačeno, Bourdieu je socijalni kapital promatrao u kontekstu stvaranja nejednakosti, odnosa moći i klasnih borbi između različitih klasa, želio je dokazati da pojedinci rođeni u obiteljima koje pripadaju višim društvenim klasama više profitiraju, a cijeli proces povećava društvenu nejednakost. Osim toga, vrlo je teško pojedincima iz nižih društvenih klasa dospjeti u višu (društvena mobilnost) jer roditelji prenose na djecu ponašanja, znanja i stavove koji djeci pomažu u kasnijim životnim ishodima (isto je nazvao kulturni kapital). Coleman (1988) je dijelom promatrao pojedince iz aspekta teorije racionalnog izbora, te je tvrdio da isti obavljaju određene radnje u kojima socijalni kapital postaje nusproizvod drugih, svjesnih i namjernih aktivnosti. Kao primjer ističe majke kućanice koje su aktivne u Udruzi roditelja i učitelja, a koje bi mogle odustati od članstva u Udruzi ukoliko prihvate drugi, plaćeni posao. Iako je njihovo članstvo korisno školi u cjelini, uključujući i roditeljima, učiteljima i djeci koja su neizravno uključena, izravna i isključiva korist koju dobivaju majke

ne može konkurirati financijskim prednostima plaćenog posla. Drugim riječima, pojedinci često daju prednost drugim oblicima kapitala, što dovodi do nedovoljnog ulaganja u socijalni kapital. Tamo gdje se socijalni kapital pojavljuje, on je slučajan, a ne rezultat toga što ga pojedinci svjesno pokušavaju stvoriti (npr. prikupljanje informacija za vlastitu dobrobit također čini osobu dobrim izvorom informacija za druge, ali je glavna motivacija za prikupljanje informacija prije svega osobna korist). Također, smatra da se spontanim susretima i odnosima stvaraju informacijski kanali koji smanjuju vrijeme potrebno da se dobije neka informacija. Coleman je pozitivnije od Bourdieua pristupio socijalnom kapitalu jer je po njegovu mišljenju isti uključiv i pruža mogućnosti pojedincima bez obzira na društvenu klasu kojoj pojedinac pripada. Putnam (1993) također smatra da je, kao i drugi oblici kapitala, socijalni kapital produktivan, što omogućuje postizanje određenih ciljeva koje se ne bi postiglo u nedostatku istog. Primjerice, u grupi u kojoj postoje visoke razine povjerenja i pouzdanosti među članovima, veća je vjerojatnost da će ta ista grupa u raznim područjima postići mnogo više od one grupe koju karakterizira niska razina socijalnog kapitala. U poljoprivrednoj zajednici u kojoj poljoprivrednici međusobno surađuju, dijele opremu i ostale faktore proizvodnje, svakom je pojedincu omogućeno korištenje više fizičkog kapitala nego što bi ga mogao koristiti zasebno. Upravo tu spontanu suradnju omogućava socijalni kapital. Lin (2000) polazi od pretpostavke da se socijalni kapital odnosi na resurse ugrađene u društvenim mrežama. Prema njegovu mišljenju socijalni kapital se odnosi na investiranje u društvene odnose pri čemu se očekuje povrat u nekom obliku. Protok informacija navodi kao primjer koristi ostvarene ulaganjem u socijalni kapital. Naime, na razne se načine može profitirati od informacija koje se saznaju u društvenim odnosima. Osim informacija, moguće je profitirati i od utjecaja kojeg određeni pojedinci imaju u društvu. Neka poznanstva mogu služiti i kao svojevrsni kolateral prema drugima, u vidu odnosa koje pojedinac posjeduje. Pojedinac koji osobno poznaje nekog na poziciji moći može imati koristi od tog poznanstva. Također, pojedinci profitiraju u društvenim odnosima i zbog društvene potpore koju primaju u odnosima, kao i zbog javnog priznanja koje ostvaruju kroz odnose.

Dok socijalni kapital naglašava važnost veza i resursa koji proizlaze iz međuljudskih odnosa, teorija mreža pruža konkretniji okvir za analizu tih veza. Kroz prizmu teorije mreža, moguće je detaljnije istražiti kako pojedinci, grupe i organizacije komuniciraju, razmjenjuju informacije i resurse, te kako se ta dinamika odražava na formiranje i jačanje socijalnog kapitala. Stoga, razumijevanje teorije mreža doprinosi boljem sagledavanju kompleksnosti društvenih veza i njihovog utjecaja na razvoj i održavanje socijalnog kapitala, što je ključno za analizu i primjenu navedenih pojmova u okviru doktorske studije.

2.2.2. Teorija mreže

U uvodu je naznačeno kako je teorija mreža jedna od teorija na kojoj počiva ovaj rad, a socijalni kapital i socijalne mreže katkad su doživljavani i kao sinonimi (Ryan i sur., 2008). U sociologiji se korijeni teorije mreže vežu za Émilea Durkheima, Ferdinanda Tönniesa i Georga Simmela. Teorije mreže proučavane su i u mikro i u makrosociologiji, sociolozi koji proučavaju teorije mreže zainteresirani su za empirijsko proučavanje mreža, tj. objektivni obrazac mreža koji povezuje članove društva, odbacuju nestrukturalni proces te proučavaju socijalne strukture (Plenković i Črpić, 2018). Coleman (1988) smatra da društvene mreže obuhvaćaju strukturu društvenih odnosa kojoj je svojstven socijalni kapital. Mreže olakšavaju ostale oblike socijalnog kapitala poput obveza, povjerenja, kanala informacija, normi i sankcija. Navedeno je u skladu s Yangom (2007) koji je, kao što je ranije spomenuto, smatrao da same mreže nisu socijalni kapital, već su samo kanali kroz koje društveni akteri imaju pristup socijalnom kapitalu, iako neki autori tvrde suprotno (Putnam 2000). U prvom poglavlju rada odlučeno je da će se u ovom radu, unatoč podijeljenim mišljenjima i teorijama, društvene mreže promatrati kao sastavni dio socijalnog kapitala. Nahapiet i Ghosal (1998) povezuju teoriju mreža i teoriju socijalnog kapitala te tvrde da mrežne veze pružaju pristup resursima. „Mrežne veze presijecaju osobne odnose koji se razvijaju tokom vremena i pružaju bazu za povjerenje, kooperaciju i kolektivnu akciju zajednica“ (Nahapiet i Ghosal, 1998: 243). Kao što je ranije navedeno, iako mrežne veze pružaju kanale za transmisiju informacija, cjelovita konfiguracija tih veza važan je aspekt socijalnog kapitala. Nahapiet i Ghosal (1998) te Claridge (2018) opisuju mrežnu konfiguraciju koju definiraju kao raspored dijelova na određen i specifičan način. Tri su svojstva mrežne strukture (gustoća, povezanost i hijerarhija) povezana s fleksibilnosti i lakoćom razmjene informacija. Socijalni kapital razvijen u jednom kontekstu (poput veza, normi i povjerenja), često može biti transferiran s jedne društvene grupe na drugu (primjerice transfer povjerenja s obitelji na posao). Lin (2000) također naglašava određene karakteristike mreža poput gustoće, mostova te jakih i slabih veza koje su na razne načine povezane sa socijalnim kapitalom. Ističe važnost jakih veza (učestali i kvalitetni odnosi s bližnjima) jer smatra da su upravo takve veze potrebne za održavanje određenih resursa u društvenim odnosima koje pojedinac posjeduje. Takve vrste veza karakterizira zatvorenost, ali su s druge strane mnogo snažnije.

Kako je ranije navedeno, Liu i sur. (2017) razlikuju tri ključna koncepta koji obuhvaćaju istraživanja vezana za mreže, a to su centralnost, kohezija i strukturalna ekvivalencija. Freeman (1979) ne promatra centralnost kao jedan koncept, već razlikuje tri odvojena

koncepta, odnosno devet mjera centralnosti (po tri mjere za svaki koncept). Tri od devet su temeljene na stupnjevima, tri u međuprostoru bodova, a tri na blizini. Svaki set mjera uključuje dva indeksa centralnosti, jedan temeljen na brojevima, a drugi na proporcijama. Farmer i Rodkin (1996) navode da centralnost odražava društveni položaj pojedinca u određenoj grupi ili mreži, a autori isti promatraju u kontekstu učenika u razredu i školi te ga mjere pitanjima: „Ima li u vašem razredu učenika koji se često druže? Ako da, tko su oni?“. U trenutku dobivanja rezultata istraživanja i na temelju danih odgovora, moguće je utvrditi položaj učenika unutar vršnjačkih grupa, i pozicije vršnjačke skupine unutar cjelokupne društvene strukture razredne nastave. Razlikuju četiri vrste centralnosti: nuklearnu, sekundarnu, perifernu i izoliranu. Nuklearna se koristi za opisivanje učenika koji se često spominju unutar svog klastera vršnjaka, kao i u drugoj skupini u učionici. Sekundarna opisuje učenike koji se prosječno često spominju u svom klasteru te često ili prosječno često u drugim skupinama u razredu, kao i učenike često spomenute u svom klasteru te prosječno često u drugim klasterima. Periferna opisuje učenike s niskom frekvencijom u svom klasteru i visokom ili prosječnom frekvencijom u drugim klasterima u učionici, kao i učenike koji su članovi klastera vršnjaka koji je rijetko spomenut u odnosu na druge. Izolirana se koristi za opisivanje učenika koji uopće nisu identificirani kao članovi klastera vršnjaka. Uz centralnost, ostala dva koncepta mreže su kohezija i strukturalna ekvivalencija. Burt (1987) oba koncepta pojašnjava na primjeru medicinskih inovacija pomoću kojih promatra društvenu zarazu u difuziji tehnoloških inovacija. U sukob stavlja dvije teorije, onu vezanu za modele kohezije i onu vezanu za strukturne ekvivalencije. Postavlja sljedeće istraživačko pitanje: jesu li liječnici riješili dvojbe oko sigurnosti novih lijekova (medicinske inovacije) kroz razgovore s kolegama koje poznaju (kohezija) ili kroz svojevrsno natjecanje među kolegama (strukturna ekvivalentnost)? Promatran je društveni pritisak pri difuziji inovacija (u ovom slučaju tetraciklina), za koji se nerijetko pretpostavlja da je dominantan čimbenik koji pokreće difuziju. Isto se može činiti kroz koheziju (neformalni društveni kontakt), ili kroz strukturalnu ekvivalentnost, noviji pojam za koji autor pretpostavlja da je primaran u stvaranju društvenog pritiska. Češće se smatra da je kohezija ta koja dovodi do društvenog pritiska, međutim rezultati istraživanja pokazuju suprotno. Modeli kohezije usredotočeni su na socijalizaciju između osobe A i osobe B te podrazumijevaju da što je češća i empatičnija komunikacija između dvije osobe, to je veća vjerojatnost da će promjena ponašanja osobe A potaknuti to isto ponašanje osobe B. Osoba B prema teoriji racionalnog izbora razumije troškove i koristi promjene ponašanja koje je pod utjecajem osobe B. S druge strane, model strukturne ekvivalencije naglašava svojevrsno natjecanje između osobe A i osobe B. Natjecanje ne mora

nužno biti dramatično poput borbe za opstanak, već se odnosi na procjenjivanje vlastite relativne adekvatnosti u odnosu na druge. Primjer za to su dvoje braće i sestara slične dobi koji pokušavaju imati dobre ocjene jer ih na to potiču roditelji, kao i dva diplomirana studenta koja objavljuju istu vrstu rada te su ih mentorirali isti profesori. Isto tako, u kontekstu difuzije medicinskih inovacija (u ovom slučaju tetraciklina), primjer su i dva liječnika koja pokušavaju držati korak s medicinskim razvojem kako bi zadržali vlastiti imidž dobrog liječnika, kao i svoju poziciju u društvenoj strukturi medicinskih stručnjaka. Autor zaključuje kako je strukturna ekvivalencija zaslužnija u difuziji inovacija od društvene kohezije što je u suprotnosti s ranijim pretpostavkama. Ovdje valja napomenuti kako je u psihologiji razvijena sociometrija, grana u kojoj se pomoću eksperimenta sa strelicama mjeri kohezija grupe (Plenković i Črpić, 2018). Burt (2000) razlikuje tri dimenzije mreža: veličinu, gustoću i hijerarhiju. Veličina mreže je broj kontakata u mreži. Gustoća mreže odnosi se na prosječnu jačinu veza među kontaktima. Kontakti koji se nalaze u gustoj mreži u bliskoj su međusobnoj komunikaciji te mogu jednostavnije provoditi sankcije protiv onih pojedinaca koji krše zajedničke norme ponašanja. Hijerarhija je alternativni oblik zatvorenosti u kojem postoji manji broj kontakata, obično jedan ili dva, koji se u mreži nalaze odvojeno od ostalih te služe kao izvor zatvorenosti.

Burt (2005) također promatra dvije oprečne teorije socijalnog kapitala (razlika je u preferenciji jakih nad slabim vezama i obrnuto). Prva se teorija odnosi na zatvorenost društvenih mreža, a prema njoj se socijalnim kapitalom smatra onaj koji je stvoren u mreži s jakim međusobno povezanim elementima. Druga je teorija vezana za strukturalne rupe u kojima je socijalni kapital stvoren u mrežama u kojima su pojedinci posrednici u vezama od ranije nepovezanih segmenata. Granovetter snagu veze definira kao „kombinaciju zajednički provedenog vremena, emocionalnog intenziteta, intimnosti (međusobno povjerenje) i recipročnih usluga koje karakteriziraju određenu vezu“ (Granovetter, 1973: 1361). Proučavajući difuziju informacija, uspoređuje „centralne“ i „marginalne“ pojedince te zaključuje kako i jake i slabe veze igraju ključnu ulogu u prenošenju informacija. Burt (2005) je na grafičkom prikazu objasnio odnose između različitih pojedinaca, kao i razliku između jakih i slabih veza. Pojedince koji pripadaju istoj grupi karakteriziraju zatvorene i snažne veze, a na sličan je način definiran povezujući socijalni kapital koji karakteriziraju snažne veze s onima unutar primarne grupe. S druge strane, pojedinci s velikom količinom slabih veza međusobno su povezani i u češćoj komunikaciji s onima koji pripadaju drugoj grupi, a navedeno se može povezati s premošćujućim socijalnim kapitalom. Premošćujući socijalni kapital karakteriziraju slabe veze s onima izvan primarne grupe pojedinca. O povezujućem i premošćujućem kapitalu

bit će više riječi dalje u radu kada će biti predstavljene i dimenzije socijalnog kapitala, a strukturalna dimenzija se kompletno proučava kroz prizmu teorije mreža (Claridge, 2018).

Prva teorija socijalni kapital promatra u kontekstu važnosti snažnih, gustih veza. To su mreže u kojima svatko svakog zna, u kojima su odnosi duboki i kvalitetni, a takve mreže karakterizira visok stupanj međusobnog povjerenja. U zatvorenim se grupama jednostavnije i brže provode norme i sankcije, a socijalni se kapital mjeri time koliko se pojedinci intenzivno poznaju. Nadalje, guste mreže potiču povjerenje i norme, kao i djelotvorne sankcije (Burt, 2005). Burt (2000) navodi da je gustoća društvenih mreža samo jedan od oblika zatvorenosti mreže. Ukoliko je zatvorenost mreže izvor socijalnog kapitala, zatvorenost mreže je pozitivno povezana s gustoćom mreže. Gustoća ili zatvorenost mreže označava situaciju u kojoj je pojedinac A povezan s pojedincima B i C, a s obzirom na zatvorenost mreže, kao i gustoću odnosa, navedeno sugerira da su indirektno međusobno povezani i pojedinci B i C. Isto potpomaže stvaranju povjerenja i internaliziranju normi. Taj tip mreža karakterističan je za zajednice koje su međusobno izrazito povezane, prikazani su rezultati istraživanja u kojem su učenici koji su dio zatvorenih zajednica postizali veći uspjeh u školi zbog svojevrsnog društvenog pritiska zajednice u kojoj svi sve znaju. Pojedinci koji se susreću u više različitih okruženja, koji se poznaju iz različitih situacija i koji su na taj način stvorili snažno povjerenje, prednosti stvorene u jednom društvenom odnosu, prelijevaju na drugi. Društvene norme nije moguće uspješno internalizirati zbog izostanka zatvorenosti socijalnih mreža. Ako osoba A poznaje osobe B i C te nema kvalitetan odnos s njima, a osobe B i C se međusobno ne poznaju, nije moguće učinkovito provoditi sankcije. Zatvorenost mreža osigurava pouzdanost, osobe koje su istovremeno susjedi, ali i kolege na poslu primjer su uspješne zatvorenosti u kojoj postoji velika vjerojatnost da se resursi uspješno koriste u više situacija i konteksta. Koristeći primjer migranata, Ryan i sur. (2008) ističu prednost snažnih veza te tvrde da su društvene mreže važan izvor socijalnog kapitala jer omogućuju pristup socijalnoj podršci. Naime, podrška može biti emocionalna, informacijska ili instrumentalna, ali i oblik prijateljstva i socijalizacije, a kod migranata je to nerijetko emocionalna podrška bliske osobe u suočavanju s tugom za vlastitim domom i sa samoćom. Nedostatak snažnih veza i zatvorenih grupa jest taj da se među članovima tih grupa razmjenjuju uglavnom iste informacije te nedostaje protoka novih informacija i razmjene novih znanja među članovima (Coleman, 1988).

Hasan i sur. (2020) kao i Granovetter (1973) naglašavaju pak važnost slabih veza u protoku informacija. Ističu da je kroz slabe veze moguće prići većem broju ljudi što se u ovoj teoriji smatra ključnim za koncept socijalnog kapitala. Slabe se veze nazivaju „rupama“ u

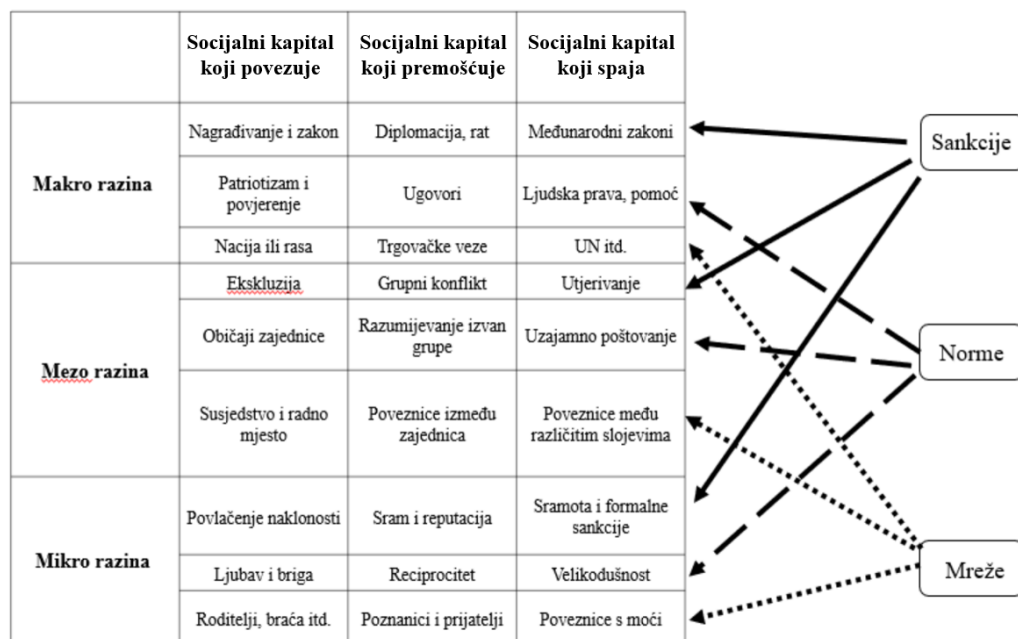
društvenoj strukturi. „Rupe“ stvaraju kompetitivnu prednost za pojedinca koji kroz njih prolazi. Pojedinac koji se nalazi u „rupi“ profitira zbog posjedovanja slabe veze s pojedincem u drugoj grupi. Kako je za svaku društvenu grupu karakterističan drugačiji tok informacija, ali i sadržaj svake informacije, pojedinac koji posjeduje slabu vezu s drugom grupom na dotoku je novih informacija od čega kratkoročno i dugoročno profitira. U primarnim grupama snažne veze među pojedincima dovode do toga da oni češće posjeduju iste informacije, a nove informacije saznaju od nekog iz druge grupe te na taj način postaju posrednici između dvije grupe. U tom slučaju, posrednik povezuje pojedince koji se inače ne bi poznavali. Pojedinci koji imaju mnogo kontakta tj. čija je mreža prepuna strukturalnih rupa, imaju prednost pred drugima jer su na udaru prilika i informacija. Stoga u teoriji strukturalnih rupa, onaj s najviše slabih veza u najvećoj mjeri profitira.

Kod teorija mreže valja spomenuti i američkog sociologa Richarda Emersona koji je razvio teoriju mrežne akcije koju je kasnije preuzela i Karen Cook. Teorija mrežne akcije kombinira ranije spominjanu teoriju razmjene i teoriju mreže, pri čemu iz teorije mreže preuzima sposobnost da se shematski prikažu složene društvene interakcije, a iz teorije razmjene odnose (razmjene) između aktera. Svaka se društvena razmjena odvija u kontekstu širih društvenih razmjena i povlači pitanja moći (moć je determinirana strukturom mreže, tj. dostupnošću alternativnih veza među akterima) (Plenković i Črpić, 2018).

2.2.3. Podjela socijalnog kapitala

2.2.3.1. Općenito o podjelama socijalnog kapitala

Kako niti sama definicija socijalnog kapitala nije u potpunosti jasna niti jednoznačna, u literaturi postoji mnogo podjela, klasifikacija, tipova, vrsta i sastavnica socijalnog kapitala koje se nerijetko isprepliću te katkad oprečno promatraju. Usto, poneki autori razgraničavaju određenu sastavnicu/ dimenziju dok ju drugi promatraju kao jedinstveni fenomen. Međutim, većina autora je složna kod korištenja mreža, normi i povjerenja kao najvažnijih sastavnica socijalnog kapitala. Prema Colemanu (1990), socijalni kapital se promatra kroz tri razine: društvene norme koje pojedinci internaliziraju i koje upravljaju ponašanjem, društvene mreže koje pružaju podršku i resurse svojim članovima te društveni odnosi u kojima sudjeluje svaki član.



Slika 1. Razne podjele socijalnog kapitala

Izvor: Halpern (2005: 27)

Halpern (2005) promatra socijalni kapital kroz tri podjele. Prva se odnosi na tri razine socijalnog kapitala: mikro, mezo i makro razinu. Druga uključuje podtipove socijalnog kapitala: socijalni kapital koji povezuje, premošćuje i spaja, a treća komponente socijalnog kapitala: mreže, norme i sankcije (Slika 1). Istovremeno, u literaturi se sve češće spominje pristup koji obuhvaća podjelu socijalnog kapitala na strukturalnu (mreže), kognitivnu (zajedničke norme) i odnosnu dimenziju (povjerenje, norme reciprociteta) (Claridge 2020). Također, socijalni kapital se katkad promatra iz perspektive privatnog, a katkad iz perspektive javnog dobra.

U nastavku će se dati kratki osvrt na svaku od prethodno navedenih podjela.

2.2.3.2. Razina socijalnog kapitala

Prema Tronci (2011) mikro razina je individualna, društvo se sastoji od pojedinaca, dok su mezo i makro razine kolektivne; mezo promatra grupe, a makro kolektivne agregate (grupe grupa, institucije, nacije itd.). Slijedom navedenog, Bourdieu (1986), Lin i sur. (2001), Coleman (1988, 1990), Portes (1998), Yang (2007), ali i mnogi drugi autori fokusiraju se na pojedinca kao objekt promatranja (mikro razina). Putnam (2000, 1993), Fukuyama (1999), Nahapiet i Ghosal (1998), Lin i sur. (2001) fokusiraju se na kolektiv, odnosno grupe i nacije, dok mnogi od navedenih autora promatraju socijalni kapital na obje razine (Lin, 2000). De Zúñiga i sur. (2016)

ističu da se prvotno definicija socijalnog kapitala odnosila na kolektive i zajednice, da bi se kasnije socijalni kapital počelo promatrati u kontekstu pojedinca. Teoretičari su zajednicu počeli doživljavati kao raspršenu mrežu osobnih odnosa, a socijalni kapital kao vrijednost koju ti odnosi daju pojedincima. Još je Hanifan za kojeg je ranije utvrđeno kako je jedan od prvih autora koji je definirao socijalni kapital, ustvrdio da se isti može promatrati na individualnoj, ali i na kolektivnoj razini. „Zajednica kao cjelina ima koristi od suradnje svih njezinih dijelova, dok ujedno pojedinac uživa u drugim aspektima socijalnog kapitala poput pomoći, suosjećanja i zajedništva sa svojim susjedima (Hanifan, 1916:130).

Tronca (2011) razlikuje mikro razinu (društvo je sastavljeno od pojedinaca), makro razinu (društvo je sastavljeno od kolektivnih agregata) i mezo razinu (društvo je sastavljeno od socijalnih odnosa) koje se može promatrati u okviru dimenzije strukturalnog socijalnog kapitala. Ukoliko je odnos između institucija temeljen na osobnim odnosima između pojedinaca, radi se o mikro razini, a ako postoji odnos viši od odnosa pojedinaca radi se o mezo ili makro razini (Claridge 2020). Mezo razina označava pripadnost grupama (obitelj, posao, crkvene organizacije itd.). Struktura tih organizacija ostaje ista i nakon što se pojedinac učlani/iščlani iz grupe. Uloge, pravila i procedure su formalizirani a obrasci ponašanja su poznati. Iako se pripisivanje uloga može shvatiti u kontekstu mikro razine, to nije slučaj jer je uloga vezana za kontekst društvene grupe. Makro razina se sastoji od većih grupa, zajednica, društva, uključujući nacije i nadnacionalna udruženja. Kako bi se lakše razumjela društvena stvarnost, stvaraju se zakoni, propisi i društvene norme. Obično autori koji promatraju socijalni kapital na mikro razini, tu razinu još nazivaju i civilni kapital (Putnam (2000)). Tronca (2011) naglašava kako autori koji zastupaju individualni pristup socijalnom kapitalu isti definiraju kao resurse koje pojedinci posjeduju u svojoj mreži odnosa koji su pojedincu dostupni kao rezultat stvaranja tih odnosa (resurs u kontekstu ovog rada bit će pristup mrežama odnosa koje, ako je pretpostaviti na temelju dostupne literature, služe razvoju razboritijih financijskih stavova). Nahapiet i Ghosal (1998) ističu značajnost socijalnog kapitala na individualnoj razini te ga definiraju kao set resursa svojstvenih obiteljskim odnosima i društvenim organizacijama koji pridonose ranom razvoju djeteta. S druge strane, Coleman (1990) se u svojem radu bavio proučavanjem uloge socijalnog kapitala u razvoju ljudskog kapitala (znanje, vještine, navike i drugi osobni atributi) te je promatrao pojedince i njihov odnos s roditeljima što je primjer individualne (mikro) razine. Coleman (1990) je također smatrao kako socijalni kapital ima potencijal objediniti sve razine, a za njega je značajan upravo pokušaj prelaska s mikro na makro razinu.

Putnam (1993) pak proučava kolektivnu (makro i mezo) razinu socijalnog kapitala te pokušava procijeniti doprinos socijalnog kapitala razvoju i održavanju demokracije u Italiji i Americi promatrajući lokalne zajednice i udruženja, a ne pojedince. Fukuyama (1995) također promatra makro razinu socijalnog kapitala i naglašava važnost međusobnog udruživanja pojedinaca što smatra iznimno važnim za uspješno funkcioniranje gospodarstva, kao i za sve ostale aspekte društvenog postojanja. Da bi se pojedinci uspješno udruživali i da bi se razvijale uspješne zajednice, potrebne su zajedničke norme i vrijednosti poput povjerenja koje ima veliku i mjerljivu ekonomsku vrijednost. Razlikuje države poput Italije i Kine gdje postoje visoke razine povezujućeg socijalnog kapitala, te naglašava kako u tim društvima bez društvene intervencije nije moguće razviti velika poduzeća za razliku od država poput Njemačke i Japana. S druge strane, rezultat pretjeranog individualizma nije sloboda nego tiranija zbog čega je važno graditi socijalni kapital kako bi se paralelno izgradilo snažno civilno društvo u svakoj zajednici, regiji ili državi (Fukuyama, 1999). Barić i Dobrić (2012) promatraju i makro razinu socijalnog kapitala te ga stavljaju u kontekst civilnog društva. Naime, visoka razina socijalnog kapitala proizvodi "gusto" civilno društvo koje se skoro pa univerzalno pokazalo kao neophodan uvjet za modernu liberalnu demokraciju. Ukoliko je demokracija odista liberalna, ona podržava zaštitu individualnih sloboda u što je državi zabranjeno miješati se. Civilno društvo postoji kako bi balansiralo snagu države i kako bi zaštitilo pojedince od državne moći. U nedostatku civilnog društva, država se nerijetko mora uplesti tako da organizira pojedince koji nisu sposobni sami se organizirati. Putnam (2000) socijalni kapital promatra kao svojevrsno ljepilo koje povezuje društvo, lokalnu zajednicu, regionalnu zajednicu i državu. Navodi da je on katkad istovjetan civilnim vrednotama, tj. da civilne vrline dolaze do izražaja kad su ugrađene u guste mreže recipročnih društvenih odnosa. Kada su pojedinci izolirani, njihove civilne vrednote ne mogu doći do izražaja. Društveni odnosi zahtijevaju pravila koja se moraju poštivati, kao i određenu razinu recipročnosti. Razlikuje specifičnu i generaliziranu recipročnost te navodi da se prva odnosi na onu vezanu za dva pojedinca („napraviti ću nešto za tebe jer očekujem da ćeš ti napraviti nešto za mene“), dok je druga općenitija te se odnosi na stav „učinit ću nešto za tebe jer očekujem da će netko drugi kasnije napraviti nešto za mene a da ja nešto ne učinim prvi“.

2.2.3.3. Privatno ili javno dobro

Iako Putnam (2000) socijalni kapital promatra s kolektivne razine, prihvaća da on ima i individualni i kolektivni aspekt. Premda pojedinci ponajprije formiraju odnose koji njima koriste, socijalni odnosi mogu imati eksternalije od kojih profitira čitava zajednica. Stoga

socijalni kapital može biti i privatno i javno dobro. Yang (2007) smatra da socijalni kapital ne može biti privatno dobro jer je ugrađen u društvene odnose. Navodi da nije moguće da koncept poput socijalnog kapitala koji je resurs pojedinca proizvodi rezultate na makro razini. Prema Colemanu (1988) socijalni kapital je javno dobro. Primjerice, obitelj koja se odseli iz susjedstva kojemu je doprinosila u velikoj mjeri je negativna eksternalija prema ostalima u zajednici. Iako prihvaća da je socijalni kapital i resurs pojedinca, navodi kako i drugi oko njega mogu imati izravne i neizravne koristi. Socijalni kapital potiče spontanu akciju, kao i udruživanje u formalne organizacije.

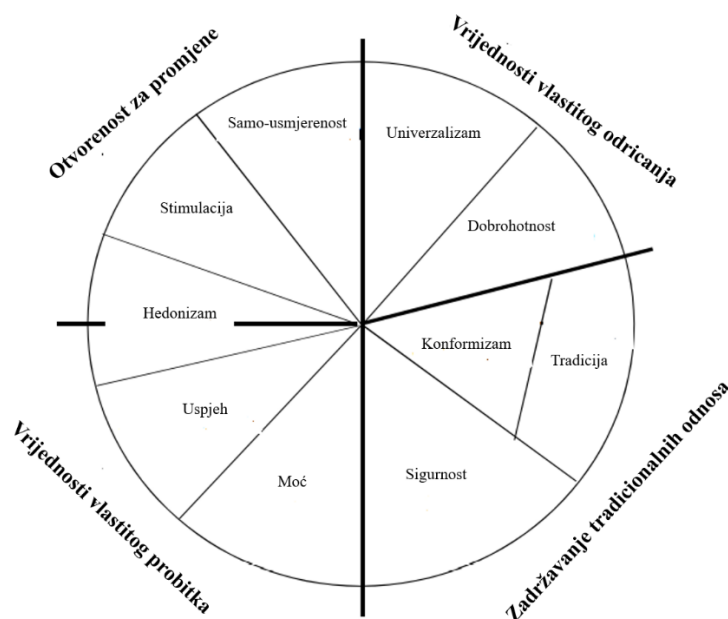
Fukuyama (1999) pak kritizira Colemana i ostale autore koji tvrde da je socijalni kapital javno dobro. Naime, suradnja je potrebna skoro svim pojedincima kao sredstvo postizanja sebičnih interesa pa ga zato oni proizvode kao privatno dobro. „Socijalni kapital je utjelovljena neformalna norma koja potiče suradnju između dva ili više pojedinca (može se odnositi na normu reciprociteta između dva prijatelja ili na kompleksnije doktrine kao kršćanstvo i konfucijanizam). Te norme trebaju biti utjelovljene u stvarnoj ljudskoj vezi, norma reciprociteta postoji kao potencijal u vlastitom odnosu sa svim ljudima, ali se aktualizira samo u vlastitom odnosu s prijateljima. Prema navedenoj definiciji, povjerenje, mreže, civilno društvo, odnosno stvari povezane sa socijalnim kapitalom, su prateći fenomeni koji se javljaju zbog socijalnog kapitala, ali ne sadrže socijalni kapital same po sebi. Ne predstavlja svaki set utjelovljenih normi socijalni kapital, isti mora voditi prema kooperaciji u grupi i samim time biti povezan s tradicionalnim krjepostima poput iskrenosti, održavanja obećanja, odgovornog izvršavanja obveza, reciprociteta itd." (Fukuyama, 1999:3). Prema Bourdieu (1986) volumen socijalnog kapitala u vlasništvu određenog pojedinca ovisi o veličini društvene mreže, ali i o kapitalu koji pojedinac može mobilizirati iz te mreže. Neka dobra i usluge mogu se zadobiti zbog posjedovanja socijalnog kapitala. Naime, kako je za ulaganje u socijalni kapital potrebno vrijeme, pojedincu se ipak isplati u njega dugoročno ulagati, čak i sa sviješću da trenutno ne ostvaruje neko ekonomsko dobro, ali će ga moći ostvariti u budućnosti. Autor se u najvećoj mjeri bavi socijalnim kapitalom kao privatnim dobrom. Naime, kad je pojedinac dobro umrežen te kad je prepoznat u društvu, tada profitira u većini sfera društvenog života. Takav pojedinac može davati mišljenje u ime cijele grupe, predstavljati grupu te imati autoritet. Prema osobama kojima je socijalni kapital privilegija, prepoznata je kasnije i cijela grupa. Toj tvrdnji u prilog ide i činjenica da je u većini situacija Bourdieu promatrao socijalni kapital kao isključiv i rezerviran samo za pojedince koji se nalaze na poziciji moći. Lin (2000) se također bavi pitanjem profitira li pojedinac ili grupa od socijalnog kapitala. Na individualnoj razini

socijalni kapital djeluje kao neka vrsta ljudskog kapitala pa je on u tom kontekstu privatno dobro. Ipak agregirani profit pojedinca istovremeno koristi i grupi.

2.2.3.4. Podtipovi socijalnog kapitala

Iako neki autori ovu podjelu vežu isključivo za aspekte mreže te za takozvanu strukturalnu dimenziju (Claridge, 2018), a neki čak i za mikro odnosno individualnu razinu unutar strukturalne dimenzije (Claridge, 2020), ovdje će prema Halpernu (2005) ova razina biti promatrana zasebno, kroz sve komponente i sve razine socijalnog kapitala.

Kod ove je podjele važno učiniti kratku digresiju koja će doprinijeti ne samo boljem shvaćanju podtipova socijalnog kapitala, već i razumijevanju kako se uopće socijalni kapital u nekom društvu gradi. Naime, prema Schwartzu (2010), primarno je potrebno aktivirati vrijednosti da bi se postiglo prosocijalno ponašanje koje naposljetku označava i veće razine socijalnog kapitala. No, nisu sve vrijednosti socijalne u prirodi. Deset temeljnih vrijednosti prema Schwartzu (2012) podijeljene su u četiri kategorije. One vrijednosti koje se nalaze na suprotnim krajevima su konfliktne (npr. dobrohotnost i moć), a one koje se nalaze blizu jedna drugoj su često komplementarne (npr. konformizam i sigurnost). Iste su strukturirane na slične načine između kulturno različitih grupa što sugerira univerzalnu organizaciju ljudskih motivacija. Ono što se razlikuje među grupama je relativna važnost koju pojedinci i grupe pridaju vrijednostima (takozvana hijerarhija vrijednosti).



Slika 2. Deset temeljnih vrijednosti prema Schwartzu

Izvor: Schwartz, 2012

Kao što je vidljivo na Slici 2, Schwartz aktivaciju vrijednosti promatra u četiri koraka:

1. Svjesnost potrebe – vrijednosti samoodricanja pozornost usmjeravaju k potrebama druge osobe, povećavaju empatiju i suosjećanje. Također, pozitivno koreliraju s brigom za siromašne i uništenjem okoliša, kao i s razinom empatije;
2. Svjesnost o radnjama koje mogu doprinijeti zadovoljenju tih potreba;
3. Percepcija sebe kao onog tko može pomoći (ujedno i kritičan korak) – što više pojedinci brinu za tuđe potrebe, to će više razvijati vještine koje doprinose tuđem blagostanju. Analiza podataka na talijanskom uzorku populacije u starosti od 20 do 90 godina ukazala je na izravan, pozitivan učinak vrijednosti vlastitog odricanja na ponašanje koje uključuje dijeljenje, pomaganje, brigu, osjećaj empatije;
4. Osjećaj odgovornosti za uključenje – vrijednosti samoodricanja promiču i osjećaj odgovornosti za druge.

Hitlin i Piliavin (2004) ističu dva viša ranga dimenzija vrijednosti – otvorenost za promjene (hedonizam, samo-usmjerenost i stimulacija) nasuprot zadržavanju tradicionalnih odnosa (sigurnost, konformizam i tradicija) te vrijednosti vlastitog probitka (postignuće i moć) nasuprot vrijednostima vlastita odricanja (univerzalizam i dobrohotnost). Vrijednosti vlastita odricanja u najvećoj su mjeri povezane sa socijalnim kapitalom.

Young (2014) povezuje specifične vrijednosti univerzalizma i dobrohotnosti s pojedinim, ranije prezentiranim, sastavnicama socijalnog kapitala što je prikazano na Slici 3.

VRJEDNOST	SPECIFIČNA VRJEDNOST	SASTAVNICA SOCIJALNOG KAPITALA
Univerzalizam	Jednakost	Horizontalne mreže, heterogene mreže, otvorenost, reciprocitet, povjerenje prema strancima, povjerenje prema bližnjima
	Pravednost	Heterogene mreže, reciprocitet, povjerenje prema strancima
Dobrohotnost	Biti od pomoći	Otvorenost, heterogenost, reciprocitet, povjerenje prema strancima, povjerenje prema bliskim osobama
	Iskrenost	Heterogene mreže, reciprocitet, povjerenje prema strancima, povjerenje prema bližnjima
	Lojalnost	Heterogene mreže, reciprocitet, povjerenje prema bližnjima
	Iskreno prijateljstvo	Povjerenje prema prijateljima, reciprocitet, kapacitet za stvaranje prijateljstva, neformalne prijateljske mreže, gustoća mreža

Slika 3. Odnos vrijednosti vlastitog odricanja i socijalnog kapitala

Izvor: Young (2014)

Univerzalizam karakteriziraju sljedeći ciljevi: razumijevanje, zahvalnost, tolerancija i zaštita blagostanja svih ljudi i prirode. Specifične su vrijednosti: širokournost, mudrost, društvena pravda, jednakost, mir, ljepota, zajedništvo, priroda i zaštita okoliša. Univerzalističke vrijednosti razvijaju se tijekom susreta s ljudima van primarne grupe kada pojedinci shvaćaju da ako ne prihvate one koji su različiti od njih, neće moći stabilno funkcionirati te da ako se ne pobrinu za okoliš, doći će do uništenja resursa o kojima im ovisi život (Schwartz, 1996). Prema Hitlinu i Piliavinu (2004), vrijednosti nisu samo poželjne već su i motivacijske te su socijalizirane kroz moralne apsolute i reprezentacija su emocija. Schwartz (2012) naglašava kako je dobrohotnost najviše rangirana vrijednost, a karakteriziraju ju pozitivni, kooperativni socijalni odnosi. Ciljevi koji ju definiraju odnose se na očuvanje i unaprjeđenje dobrobiti svih onih s kojima su pojedinci u čestom kontaktu, proizlazi iz potrebe za glatkim funkcioniranjem grupe i za pripadanjem nečem većem. Vrijednosti dobrohotnosti naglašavaju dobrovoljnu brigu za druge, pomoć, iskrenost, opraštanje, odgovornost, prijateljstvo te lojalnost i zrelu ljubav.

Putnam (2000) razlikuje dva podtipa socijalnog kapitala: socijalni kapital koji povezuje te socijalni kapital koji premošćuje, a podjela je kasnije nadograđena i socijalnim kapitalom koji spaja (Woolcock, 2001). Međutim i Putnam (1993) naglašava razliku između mreža premošćivanja koje postoje između pojedinaca ekvivalentnog statusa i moći te spajajućih mreža koje postoje između nejednakih agenata. Aldrich i Meyer (2014) navode kako svaka vrsta socijalnog kapitala uključuje odnose različite jačine te svaki na drugačiji način doprinosi jačanju otpornosti zajednice.

Socijalni kapital koji povezuje je ekskluzivniji i odnosi se na odnose unutar (bliske) grupe/zajednice. Inglehart i Welzel (2005:141) tvrde kako „egzistencijalne prijetnje uzrokuju traženje sigurnosti u bliskim, primarnim grupama što potiče intimne i holističke veze koje povezuju, te smanjuje solidarnost s pojedincima izvan uskog kruga šire obitelji. Zatvorena priroda malih, primarnih grupa favorizira međusobno povjerenje nauštrb generaliziranog međusobnog povjerenja“. Kako navodi Matić (2000), generalizirano povjerenje usmjereno je na široke i nespecifične grupe ljudi, dok s druge strane specifično povjerenje „vodi prema povlačenju od šire zajednice, zatvaranju u uske okvire vlastite egzistencije, sagledavanju svijeta u terminima „mi“ i „oni“ te, u krajnjoj instanci, prema političkoj isključivosti,

netoleranciji i neprijateljstvu spram onih koji se od nas u nečemu razlikuju“ (Matić, 2000: 187). Young (2014) naglašava kako su neke vrijednosti socijalne u prirodi, a kao primjer navodi jednakost, nastojanje da se bude od pomoći, brigu za okoliš i postizanje harmonije. Osoba kojoj su navedene vrijednosti visoko pozicionirane u hijerarhiji vrijednosti, vjerojatnije će se ponašati sukladno tim socijalnim vrijednostima, a ne obrnuto. Vrijednost dobrohotnosti, tj. „želja za očuvanjem i poticanjem blagostanja onih s kojima je određena osoba u čestom osobnom kontaktu“ (Hitlin i Piliavin, 2004: 364) vezana je za socijalni kapital koji povezuje. Dobrohotnost se odnosi na članove iste grupe, a promiče snažnu suradnju i pruža jaku podršku unutar socijalnih odnosa te grupe (Schwartz, 2012). Upravo je to pozitivna odlika povezujućeg kapitala koji djeluje kao ljepilo i ukoliko je ispravno korišten može unaprijediti odnose unutar neke grupe i ojačati zajedništvo. Dobrohotnost je najviše rangirana vrijednost, a karakteriziraju ju pozitivni, kooperativni socijalni odnosi. Ciljevi koji ju definiraju odnose se na očuvanje i unaprjeđenje dobrobiti svih onih s kojima su pojedinci u čestom kontaktu, a proizlazi iz zahtjeva za glatkim funkcioniranjem grupe i iz potrebe za pripadanjem nečemu većem. Vrijednosti dobrohotnosti naglašavaju dobrovoljnu brigu za druge, pomoć, iskrenost, opraštanje, odgovornost, prijateljstvo te lojalnost i zrelu ljubav (Schwartz, 2012). Young (2014) je proveo istraživanje u kojem je, između ostalog, promatrao povezanost tj. korelaciju između vrijednosti samoodricanja i socijalnog kapitala. U nastavku slijedi pregled kategorija socijalnog kapitala koje pozitivno koreliraju s dobrohotnosti:

- Pozitivna korelacija s neformalnim mrežama: obitelj, prijatelji i susjedi;
- Pozitivna korelacija s formalnim mrežama: Crkva, nereligijske dobrotvorne organizacije, umjetničke organizacije, potrošačke i druge organizacije;
- Pozitivna korelacija sa svim kategorijama povjerenja: nepoznatim osobama, poznanicima, osobama druge religije, druge nacionalnosti i generaliziranim povjerenjem;
- Pozitivna korelacija s horizontalnosti mreže
- Pozitivna korelacija s reciprocitetom.

Coleman (1988) kao primjer povezujućeg socijalnog kapitala navodi činjenicu da, kako je ranije u tekstu navedeno, trgovac dijamantima neće prevariti drugog trgovca, već će obavljanje posla proći jednostavno zbog snažnih veza među njima i jer se svi trgovci osjećaju sigurnima i zaštićenima unutar grupe. Nadalje, zahvaljujući snažnim vezama unutar obitelji, zajednice ili religije (obično su Židovi), ne žele učiniti ništa nažao jedan drugome jer pretpostavljaju da bi tada izgubili vezu sa svojom zajednicom. Aldrich i Meyer (2014) smatraju

da povezujući socijalni kapital uključuje snažne veze, pojedince homogenih stavova, jednostavan protok informacija i resursa. Snažni povezujući socijalni kapital uključuje jaku društvenu podršku. Brooks (2019) kao primjere povezujućeg socijalnog kapitala ističe pohađanje istog sveučilišta, stranačku sličnost i pripadnost istoj religijskoj denominaciji. Također navodi da jak povezujući socijalni kapital vodi k psihološkoj i socijalnoj podršci te gradi socijalnu koheziju, ali samo unutar usko definiranog identiteta (grupe). Wallace i Pichler (2007) na istom tragu definiraju povezujući socijalni kapital te ga povezuju sa snažnim, jakim vezama, dok Putnam (2000) ističe da povezujući socijalni kapital potiče specifičnu recipročnost i mobilizira solidarnost.

Socijalni kapital koji premošćuje je prema Putnamu (2000) više uključiv te stvara mostove između različitih pojedinaca i grupa. Također, povećava generalizirano povjerenje i jača odnose u zajednici. Kako bi se to postiglo, važno je dodatno izgrađivati vrijednost univerzalizma koja predstavlja toleranciju i brigu za blagostanje svih ljudi (Hitlin i Piliavin, 2004). Premošćujući socijalni kapital karakteriziraju slabe veze koje su primjenjive u široj socijalnoj mreži te koje povezuju različite socijalne grupe. Jedan od najčešćih načina mjerenja premošćujućeg socijalnog kapitala je kroz sudjelovanje u organizacijama (Wallace i Pichler, 2007). Generalni zaključak je kako razvijena društva karakteriziraju više razine premošćujućeg socijalnog kapitala koji je prema Fukuyami (2000) neophodan za ekonomski rast. Aldrich i Meyer (2014) navode da premošćujući socijalni kapital uključuje poznanstva i odnose između pojedinaca koji su slabo povezani, ali pripadaju različitim društvenim grupama i socio-demografskim karakteristikama. Upravo se kod tog tipa socijalnog kapitala govori o novim, svježim informacijama koje pojedinac dobije kad provodi vrijeme s ostalim pojedincima izvan njegove primarne grupe. Brooks (2019) smatra da premošćujući socijalni kapital nije definiran prema pripadanju istoj socijalnoj grupi, već se temelji na humanosti koja je dio svakog čovjeka te naglašava karakteristike koje su zajedničke svim ljudima. Prema Putnamu (2000), premošćujući socijalni kapital generira recipročnost u generaliziranom obliku. Young (2014) je, osim što je istraživao odnos dobrohotnosti i socijalnog kapitala koji povezuje, promatrao odnos univerzalnosti i socijalnog kapitala.

U nastavku slijedi pregled kategorija socijalnog kapitala koje pozitivno koreliraju s univerzalizmom:

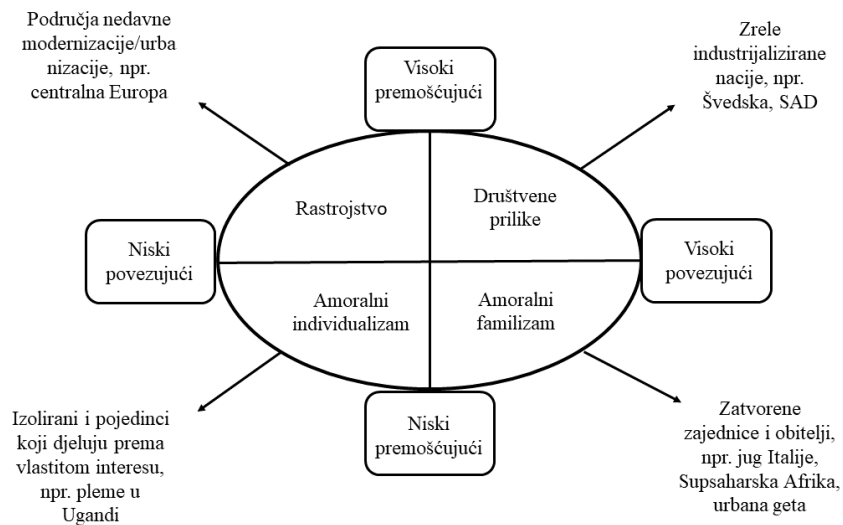
- Pozitivna korelacija s neformalnim mrežama: obitelj, prijatelji, partner i susjedi;

- Pozitivna korelacija s formalnim mrežama: nereligijske dobrotvorne organizacije, umjetničke organizacije, potrošačke i druge organizacije;
- Pozitivna korelacija s heterogenosti mreže;
- Pozitivna korelacija sa svim kategorijama povjerenja: nepoznatim osobama, osobama druge religije, druge nacionalnosti i generalizirano povjerenje;
- Pozitivna korelacija s reciprocitetom.

Putnam (1993) naglašava kako je dobrovoljno udruživanje u organizacije ključno za održavanje života zajednice i civilnog društva na kojemu počiva zdrava demokracija.

Socijalni kapital koji spaja odnosi se na „odnose unutar šireg institucionalnog okruženja (državne institucije, ekonomija, pravni i zakonodavni sustav itd.)“ (Bahovec i sur. (2007: 163). (Woolcock 2001: 72) tvrdi da je „sposobnost korištenja resursa, ideja i informacija dobivenih od formalnih institucija izvan zajednice ključna za funkcioniranje socijalnog kapitala koji spaja“. Aldrich i Meyer (2014) ističu da spajajući socijalni kapital povezuje građane s osobama koje su na poziciji moći. Najčešće se ovaj tip socijalnog kapitala mjeri kroz norme i uzajamno poštovanje osoba na poziciji moći i građana. Woolcock (2001) definira spajajući socijalni kapital kroz pristup formalnim institucijama poput banaka, osiguranja i sudova. Svrha socijalnog kapitala je prelazak s formalnih organizacija u zajednicu.

Inglehart i Welzel (2005) naglašavaju kako tradicionalna društva karakteriziraju čvrste veze unutar primarne skupine, pojedinci imaju bliske odnose s onima u čijoj su se blizini rodili i odrastali te se od njih očekuje lojalnost prema tim osobama. U tim društvima pojedinci su međusobno ovisniji, a egzistencija im ovisi o oslanjanju na bližnje. Međutim, s razvojem postmodernih vrijednosti slobode i samosvijesti, fokus je prebačen na pojedince i grupe koje čovjek samostalno odabere. Na taj se način razvija međusobno povjerenje koje je ključno za razvoj demokracije i demokratskih institucija. Odnosi su stvar izbora, veze su intrinzično oblikovane, a ne ekstrinzično zadane. Čvrste veze unutar grupe, ukoliko uz njih ne postoje i veze s onima van te grupe, mogu voditi prema amoralnom familizmu.



Slika 4. Karakteristike društava s različitim podtipovima socijalnog kapitala

Izvor: Halpern (2005; 21)

Prema Halpernu (2005), kao što je vidljivo na Slici 4, za zrele i industrijalizirane države poput skandinavskih zemalja ili SAD-a karakteristične su visoke razine socijalnog kapitala koji premošćuje, kao i socijalnog kapitala koji povezuje. Područja nedavne modernizacije, odnosno urbanizacije, to jest područja srednje (centralne) Europe karakteriziraju visoke razine socijalnog kapitala koji premošćuje, a niske razine povezujućeg socijalnog kapitala što je i logično jer su navedena društva nedavno prešla s dominantnih vrijednosti preživljavanja na vrijednosti samoizražavanja (Inglehart i Welzel, 2005). Isto ne vrijedi za jug Italije ili supsaharsku Afriku za koje su karakteristične zatvorene zajednice i obitelji te imaju upravo suprotno – visoke razine povezujućeg, a niske razine premošćujućeg kapitala. Niske razine oba tipa kapitala imaju primjerice plemena u Ugandi, odnosno izolirani pojedinci. Visoke razine povezujućeg, a premale razine premošćujućeg i spajajućeg socijalnog kapitala dovode do prevelikog fokusa na članove primarne grupe, a samim time i do straha i odbojnosti prema drugima izvan grupe te do socijalne distance. „Koncept socijalne distance počiva na tome da su predrasude povezane s time koliko se ugodno ljudi osjećaju na različitim razinama blizine s članovima „vanjskih“ skupina, pa se prema tome i razina predrasuda mjeri stvaranjem različitih čestica koje ilustriraju razine prostorne ili društvene blizine (Baloban i sur., 2014: 221)“.

Fukuyama (1995) kao primjere država u kojima postoje visoke razine povezujućeg socijalnog kapitala navodi Italiju i Kinu te naglašava da u tim državama bez društvene

intervencije nije moguće razviti velika poduzeća za razliku od država poput Njemačke i Japana. Kako bi društva uistinu imala visoke razine socijalnog kapitala i uzajamnog povjerenja ključne su zajedničke moralne i etičke vrijednosti. Dok u državama poput Rusije, Kine i Italije pojedinci vjeruju isključivo svom bliskom krugu ljudi poput obitelji, u SAD-u, Njemačkoj i Japanu postoje visoke razine premošćujućeg socijalnog kapitala koji omogućuje udruživanje od prije nepoznatih pojedinaca što posljedično vodi k stvaranju veće ekonomske vrijednosti. Uz socijalni kapital vežu se mnoge društvene vrline poput uzajamnog povjerenja, pouzdanosti, kooperativnosti i osjećaja dužnosti prema drugima koje uz određene individualne vrijednosti i vrednote doprinose razvoju poduzetničkih vještina. Autor tvrdi da su gospodarski razvijene države postale ekonomski jake zbog snažnog civilnog društva i civilnih vrednota, a ne obrnuto. Upravo zbog toga, Aldrich i Meyer (2014) naglašavaju da je osobito važno usmjeriti pažnju na razvoj premošćujućeg socijalnog kapitala. Lin (2000) na tom tragu naglašava važnost generaliziranog povjerenja koje je univerzalne prirode u odnosu na partikularizirano povjerenje koje je usmjereno prema uskom krugu bliskih osoba.

2.2.3.5. Komponente socijalnog kapitala

Halpern (2005) razlikuje tri vrste komponenti socijalnog kapitala: mreže, norme i sankcije. Mreže čine članovi mreže. Koristeći jezik podtipova socijalnog kapitala, i ovisno o kojoj je društvenoj strukturi riječ, to su susjedi, osobe istog zanimanja, ili osobe koje istovremeno prometuju nekom cestom. Norme se odnose na pravila i razumijevanje, odnosno na reciprocitet sa susjedima, pouzdanost u razmjeni s drugima, na jezik, znakove i suradnju koje se koristi u vožnji istom cestom. Sankcije su nagrade i kazne za pridržavanje ili kršenje normi mreže: čašćenje i hvaljenje nasuprot ogovaranju i socijalnom isključivanju susjeda, odobravanje i neodobravanje osoba s kojima ulazimo u razmjenu, ljutnja na stranca i neformalno zahvaljivanje ili gesta tijekom vožnje.

Coleman (1988) i Dasgupta i Serageldin (1999) navode sljedeće sastavnice društvenih odnosa: obveze, očekivanja i pouzdanost, informacijske kanale, te norme i učinkovite sankcije. Obveze, očekivanja i pouzdanost objašnjava primjerom te pojmom „kreditni listići“ koji označavaju sljedeću situaciju: ukoliko osoba A učini nešto za osobu B i vjeruje da će osoba B u budućnosti uzvratiti, to uspostavlja očekivanje u osobi A i obvezu od strane osobe B. U ekonomiji i financijskom sektoru uspostavljaju se financijske institucije koje funkcioniraju upravo na tim temeljima očekivanja, obveza i pouzdanosti. Obveze se razlikuju od normi jer proizlaze iz stvarnih, osobnih odnosa. Informacijski kanali predstavljaju sredstvo kojim se informacije mogu dobiti iz društvenih odnosa uspostavljenih za druge svrhe, a norme i

učinkovite sankcije uključuju primjerice normu da je potrebno odreći se vlastitog interesa i nastojati djelovati u interesu kolektiva. Nahapiet i Ghosal (1998) naglašavaju da prema Colemanu, norme postoje kad je društveno definirano pravo na kontrolu akcije zadržava pojedinac koji djeluje, a ne drugi. Na neki način predstavlja konsenzus u društvenom sustavu. Obveze predstavljaju dužnost poduzimanja neke aktivnosti u budućnosti.

2.2.3.6. Dimenzije socijalnog kapitala

Coleman (1990) tvrdi da korištenjem djelotvornih sankcija, guste mreže omogućavaju višu razinu povjerenja i normi. Upravo je povjerenje komponenta koja je vrlo važna u kontekstu socijalnog kapitala, a koja je u prošloj podjeli zapostavljena. Stoga se u radu koristi podjela Nahapieta i Ghosala (1998) te se analiziraju tri dimenzije socijalnog kapitala: strukturalna, kognitivna i odnosna u kojima je osim mreža i normi, naglasak na povjerenju.

Claridge (2018) navodi da se u literaturi socijalni kapital najčešće promatra u dvije dimenzije: strukturalni i kognitivni socijalni kapital. Međutim, od 2004. godine sve je uobičajenije dijeliti socijalni kapital na tri dimenzije: strukturalnu, kognitivnu i odnosnu. No, ukoliko se promatra u dvije dimenzije, tada se kognitivna i odnosna promatraju kao jedno (Bahovec i sur. 2007). Claridge (2018) povezuje sve tri dimenzije tako da mreže (strukturalna dimenzija) olakšavaju društvenu interakciju, što zauzvrat potiče razvoj kognitivnog i odnosnog socijalnog kapitala. Promatra i odnos između kognitivne i odnosne dimenzije te zaključuje da kognitivna dimenzija prethodi odnosnoj dimenziji socijalnog kapitala. Naime, zajednički ciljevi i priče dovode do zajedničkih normi i obveza te jačaju osjećaj povjerenja i identiteta. Obje dimenzije proizlaze iz mentalnog, to jest nematerijalnog, a ne iz materijalnog, pa je i za odnosnu dimenziju moguće reći da je na neki način kognitivna. Zajedničko razumijevanje unutar grupe, organizacije, ili zajednice je kognitivna dimenzija, dok povjerenje i norme reciprociteta predstavljaju odnosnu dimenziju jer opisuju kvalitetu društvenih odnosa. Ovdje valja spomenuti razliku na koju ukazuje Zamagni (2008) koji s jedne strane promatra društvene interakcije (kvantitativan podatak o sudjelovanju u nekoj aktivnosti) i međusobne odnose koji predstavljaju kvalitetu odnosa između dvoje ili više ljudi.

U radu će se, zbog preuzimanja pitanja iz OECD-ove baze s pitanjima, koristiti varijable koje se prema metodologiji mogu agregirati na strukturalnu te kognitivnu (odnosnu) dimenziju. Scrivens i Smith (2013) navode da je strukturalna razina u većoj mjeri egzaktna i opipljiva, dok je kognitivna više subjektivna i unutarnja.

Strukturalna dimenzija

Strukturalni socijalni kapital je dimenzija koja se odnosi na postavke društvenog sustava i mreže kao cjeline. Opipljiv je (za razliku od kognitivne i odnosne dimenzije) te se odnosi na konfiguraciju mreže i same poveznice među pojedincima i grupama. On predstavlja mrežu ljudi koje pojedinac poznaje kao i odnose koji mu donose korist kroz prikupljene informacije i kroz izravnu pomoć. Ključni za proučavanje ove dimenzije su gustoća, povezanost i hijerarhija. Strukturalna dimenzija označava samu mrežu, odnosno stabilnost i veličinu mreže, ali ne i kvalitetu odnosa unutar nje s obzirom da je kvaliteta odnosa odnosna dimenzija. Važan aspekt dimenzije strukturalnog socijalnog kapitala je broj veza koje pojedinac ima te njihova jačina (Claridge 2018). Nahapiet i Ghosal kao dijelove strukturalne dimenzije navode mrežne veze, mrežnu konfiguraciju te prikladnu organizaciju. „Mrežne veze pružaju pristup resursima, mrežna konfiguracija označava raspored dijelova mreže na određeni način, gustoću, povezanost i hijerarhiju. Prikladna organizacija predstavlja situaciju u kojoj je socijalni kapital iz jednog konteksta, okoline i grupe prenesen na drugu (Nahapiet i Ghosal, 1998: 252)“. Claridge (2018) opisuje strukturalni socijalni kapital kao dimenziju socijalnog kapitala koja se odnosi na svojstva društvenog sustava i mreže odnosa u cjelini. Opipljiv je zbog čega se može promatrati lakše od drugih dimenzija socijalnog kapitala. Predstavlja mrežu ljudi koju pojedinac poznaje i na koju se može osloniti za pristup informacijama i pomoć. Zbog toga se ta dimenzija povezuje s teorijom društvene mreže o kojoj je bilo govora ranije u radu. Važan aspekt strukturalnog socijalnog kapitala su broj veza koje osoba posjeduje (kao i s kime), te koliko su te veze snažne. Također, kao što je spomenuto u kontekstu teorije društvene mreže, ova je dimenzija promatrana iz perspektiva koje uključuju snagu mreže, kao i njezinu centralnost, stabilnost i veličinu. Važno je naglasiti da se strukturalna dimenzija odnosi na društvene mreže per se, ali ne i na njihovu kvalitetu s obzirom da je ona dio odnosne dimenzije. Ranije predstavljeni tipovi socijalnog kapitala nerijetko se koriste kako bi se opisala struktura društvene mreže.

Odnosna dimenzija

Strukturalna razina odnosi se na konfiguraciju mreže, ali ne i na njezinu kvalitetu (Claridge 2020). Na kvalitetu ukazuje odnosna dimenzija koja se sastoji od „aspekata osobnih odnosa poput povjerenja, obveza, motivacije za uključenjem u prijenos znanja i rada u timu“ (Gooderham 2007: 37). Prema Nahapiet i Ghosal (1998) sastavnice odnosne dimenzije su povjerenje, norme, obveze i očekivanja te identifikacija. „Povjerenje je važno za suradnju i razmjenu, norme na neki način predstavljaju konsenzus u društvu, obveze i očekivanja

predstavljaju dužnost da se poduzme neka aktivnost u budućnosti (djeluje kao kreditni listić), a identifikacija – koja je neophodna za razvoj socijalnog kapitala, je proces u kojem pojedinac sebe vidi kao jedno s drugom osobom ili grupom ljudi“ (Nahapiet i Ghosal, 1998: 255). Odnosna se dimenzija također može promatrati kroz razine socijalnog kapitala. Mikro odnosi utkani su u misli, osjećaje i razumijevanje. Mezo i makro odnosna razina kao takve ne postoje, već su agregat individualne odnosne razine. Povjerenje je diskutabilno jer ako postoji na individualnoj razini, ne znači da postoji i na grupnoj (Claridge 2020). Prema Claridgeu (2018), odnosni socijalni kapital je afektivni dio te opisuje odnose u smislu međuljudskog povjerenja, postojanja zajedničkih normi i identifikacije s drugim pojedincima. Odnosna dimenzija se bavi prirodom ili kvalitetom mreža ili odnosa.

Kognitivna dimenzija

Prema Claridgeu (2020), kognitivna i odnosna dimenzija vrlo su slične pa ih se katkad tretira zajedno (kad se promatraju samo dvije dimenzije). Obje su dimenzije neopipljive, njihovo je tumačenje subjektivno i ovisi o pojedincima i kontekstu (Claridge 2018). Ukoliko ih se pak promatra odvojeno, odnosna dimenzija se odnosi na karakteristike i kvalitetu društvenih odnosa, a kognitivna na zajedničko razumijevanje koje pruža sustav značenja. Kognitivna dimenzija prema Nahapiet i Ghoshal (1998) odnosi se na zajednički jezik i kodove te zajedničku "priču". Drugim riječima, to su resursi koji omogućuju zajedničku interpretaciju, sustav i značenje koji omogućuju komunikaciju među akterima (Claridge, 2018). „Pronađeni su empirijski dokazi da uloga kognitivne dimenzije socijalnog kapitala leži u razvoju odnosne dimenzije socijalnog kapitala više nego direktno u prijenosu znanja. Drugim riječima, dijeljenje istog ili sličnog pogleda na svijet neophodno je za postizanje zadovoljavajuće razine povjerenja koje je potrebno razviti, a koje zauzvrat potiče razmjenu znanja“ (Gooderham 2007: 37). Kognitivna se dimenzija na sličan način tumači na svim razinama.

Claridge (2018) naglašava kako se kognitivni socijalni kapital odnosi na resurse ili profit kojeg omogućuju zajedničke priče, tumačenja i sustavi značenja među pojedincima i grupama. Kognitivni socijalni kapital odnosi se na zajednički jezik i kodove koji predstavljaju temelj komunikacije. Dok se strukturalna dimenzija može promatrati u opipljivim odnosima, ulogama, pravilima i postupcima, kognitivna je dimenzija nematerijalna te se odnosi na interpretacije zajedničke stvarnosti. Kognitivni socijalni kapital predstavlja zajedničke vrijednosti ili paradigme koje omogućuju zajedničko razumijevanje. Drugim riječima, kognitivni socijalni kapital obuhvaća skup normi prihvatljivog ponašanja. Odnosi se na karakteristike i kvalitete osobnih odnosa kao što su povjerenje, obveze, pouzdanost i norme.

Nakon što su istražene različite dimenzije, vrste i oblici socijalnog kapitala, od ključne je važnosti razviti metode koje omogućuju kvantifikaciju i analizu tih pojmova. Stoga, sljedeće poglavlje posvetit će se razmatranju relevantnih pristupa i alata za mjerenje socijalnog kapitala, što će omogućiti dublje razumijevanje njegovog utjecaja i efikasniju primjenu u različitim kontekstima.

2.2.4. Mjerenje socijalnog kapitala

2.2.4.1. Razne ideje mjerenja

Ne postoji općenito prihvaćen način mjerenja socijalnog kapitala. On u prvom redu ovisi o korištenoj klasifikaciji, odnosno podjeli socijalnog kapitala, ali i o definiciji na koju se oslanja. Za potrebe ovog rada, a na temelju prethodno iznesene teorije, koristit će se varijable socijalnog kapitala koje se prema radovima Scrivens i Smitha (2013) i Wallacea i Pichlera (2007) agregiraju u četiri indikatora: osobni odnosi, podrška društvene mreže, građanski angažman te povjerenje i norme. Slijedi teorijska pozadina pristupa mjerenju socijalnog kapitala, nakon čega će biti detaljno razrađena sva četiri prethodno navedena indikatora.

Putnam (2000) smatra da se socijalni kapital može promatrati u obliku političke participacije, civilne i religijske participacije, povezanosti na radnom mjestu, neformalnih društvenih veza, altruizma, volontiranja i filantropije. Osim toga, stavlja fokus na recipročnost, iskrenost i povjerenje. Majetić i sur. (2017) navode ključne indikatore upotrijebljene u primarnom istraživanju koje su proveli, a koji se mogu podijeliti po Putnamovim dimenzijama. Prvo, element povjerenja mjereno je pitanjima koja se odnose na povjerenje u ljude, različite institucije i/ili zajednicu. Drugo, element društvene umreženosti mjereno je neformalnom umreženosti u vidu odnosa s rodbinom, prijateljima, susjedima, poznanicima i/ili kolegama s posla (npr. kontakt, razine poznavanja) i istraživanjem formalne umreženosti u vidu članstva u dobrovoljnim organizacijama (npr. nevladinim, vjerskim, profesionalnim i sportskim). Treće, element društvene participacije mjereno je pitanjima vezanim za političku participaciju u vidu izlaska na izbore i/ili prosvjede te istraživanjem građanske participacije u vidu doprinosa održavanju čistoće javnih površina i/ili volontiranja u okviru organizacija ili pojedinih akcija. Naposljetku, element uzajamnosti analiziran je istraživanjem učestalosti/količine primanja i davanja različitih vrsta pomoći (npr. financijske, medicinske, informatičke) i/ili (percepcije) dostupnosti tih oblika pomoći. Prema Linu (2000) koji socijalni kapital doživljava kao privilegiju elitnih skupina, za mjerenje socijalnog kapitala važni su: izvori mreže, status kontakta (zanimanje), most ili pristup mostu te jakost veze jer autor stavlja naglasak na nejednakosti u socijalnom kapitalu među različitim skupinama. Bahovec i

sur.(2007) kao indikatore socijalnog kapitala podrazumijevaju povjerenje, volonterski rad, dobrovoljno udruživanje, kao i neformalna okupljanja i bliske odnose s primordijalnom grupom. Autori ističu da se dobročinstvo, koje je osnovna forma solidarnosti s drugima, može shvatiti kao dio (neformalnog) socijalnog kapitala. Pripadanje volonterskoj udruzi i uključenost u aktivno volontiranje te materijalni filantropski doprinos dobrotvornom radu, važan su indikator ljudske međupovezanosti i solidarnosti. Međutim, veći utjecaj na socijalni kapital imaju trajni i u većoj mjeri izdrživi oblici društvenih mreža, kao i aktivno volontiranje te ih istraživači smatraju kvalitetnijim indikatorima. Važno je istaknuti i o kakvim se udruženjima radi, pa se stoga razlikuju Putnamove grupe (dobrovoljne religijske grupe, obrazovne, umjetničke i kulturne aktivnosti, rad mladih) koje doprinose socijalnom kapitalu od kojeg šire društvo ima koristi te Olsonove grupe (političke stranke, sindikati, profesionalne udruge) od kojih koristi češće ima uži segment društva. Ističu kako su pouzdanost i povjerenje prema mnogim autorima središnji indikator socijalnog kapitala.

Fukuyama (1999) navodi dva šira pristupa mjerenju socijalnog kapitala – prvi je provođenje popisa grupa i članstva u njima u određenom društvu, a drugi je korištenje podataka iz anketa o razinama povjerenja i građanskom angažmanu. Prva mjera predstavlja grupe u civilnom društvu, a prema kojoj Fukuyama promatra veličinu članstva u sportskim klubovima, kuglačkim ligama, pjesničkim društvima, političkim klubovima itd. Jasno je kako je svaki n (broj članstva u grupama) vezan za različite razine interne kohezije i samim time kolektivne akcije. Dakle, potrebno je izmjeriti i koheziju grupe (slovo c) kako bi se dobio potpuniji indikator socijalnog kapitala. Prema APA Dictionary of Psychology (2022), kohezija grupe je „jedinstvo ili solidarnost grupe, uključujući integraciju grupe u postizanju društvene svrhe, kao i one vezane za zajedničke zadatke. Grupna kohezija je mjerena snagom veza koje povezuju članove s grupom kao cjelinom, osjećajem pripadanja zajednici, osjećajem privrženosti prema pojedinim članovima, te stupnjem kojim se članovi koordiniraju kako bi postigli određene ciljeve“. Očigledno je da se ne može lako izmjeriti kohezija grupe, ona se odnosi na subjektivni pogled vanjskog promatrača. Socijalni kapital je zbroj kohezije i broja članstava u svim društvima ($\sum (c \cdot n)$). Iduća je mjera socijalnog kapitala (uz članstvo u grupama i koheziju tih grupa) radijus povjerenja. U nekim je grupama on usmjeren na cijelu grupu (oznaka r) te je tada radijus = 1. Neka su članstva u organizacijama samo *pro forma*, članovi primaju informacije o djelovanju organizacije, ali ne surađuju jedni s drugima. U tom je slučaju koeficijent radijusa vrlo mali. Promatra se odnos prema osobama koje nisu dio grupe, odnosno koliko su članovi neke grupe spremni vjerovati ljudima koji nisu dio te grupe (npr. kinesko društvo karakterizira nepovjerenje prema ostalima van obitelji, primjer je i Ku Klux Klan,

mafija itd.). Tada pripadnost nekoj grupi proizvodi negativnu eksternaliju, tj. radijus nepovjerenja.

2.2.4.2. Osobni odnosi

Indikator osobnih odnosa promatra se kao dio strukturalne dimenzije na individualnoj razini (Scrivens i Smith, 2013, Wallace i Pichler, 2007). Prema Scrivens i Smithu (2013) osobni odnosi podrazumijevaju društvene mreže, tj. osobe koje pojedinac poznaje (od bliskih obiteljskih veza, do slabijih veza sa susjedima ili poznanicima) te društvena ponašanja koja doprinose stvaranju i održavanju tih odnosa. Spomenuti indikator pokazuje strukturu osobnih odnosa, a ne njihove posljedice. Pitanja koja se koriste kako bi se procijenili osobni odnosi, vezana su za provođenje vremena s bliskim osobama, ali i komuniciranje telefonom i drugim kanalima. Također, u rjeđim se slučajevima ispituje veličina, sastav i različitost društvene mreže. U tu kategoriju ulaze i pitanja vezana za povjerenje u bliske ljude (obitelj, osobe koje pojedinac osobno poznaje itd.), no ta se pitanja mogu promatrati i u sklopu indikatora podrške društvene mreže. Predmet interesa su ljudski odnosi te razina i priroda društvenih kontakata. Taj indikator pokazuje strukturu osobnih odnosa, a ne njihovu kvalitetu. Kao što je ranije navedeno, Granovetter (1973) radi razliku između jakih (obitelj i prijatelji) i slabih veza (poznanici). Obje vrste mreža su važne zato što „jake veze (one s najbližim krugom ljudi), pružaju smisao identiteta i svrhe unutar grupe“ (Scrivens i Smith 2013: 21), dok slabe veze omogućuju prijenos informacija do kojih bi pojedinac teško došao, ili ne bi došao uopće (Granovetter, 1973). Spajajuće veze – one vezane za spajajući tip socijalnog kapitala, su one s organizacijama i institucijama višeg statusa. Wallace i Pichler (2007: 39) smatraju kako je „gustoća i jačina društvenih mreža važna za razumijevanje opsega u kojem iste formiraju socijalni kapital koji povezuje“. Wallace i Pichler (2007) društvene mreže promatraju kroz njihovu gustoću, snagu i ekstenzivnost. Istraživali su tri različite mjere socijalnog kapitala društvenih odnosa: učestalost kontakta (na skali od 6 stupnjeva) s prijateljima, s kolegama na poslu i sa susjedima. Navedena pitanja zajedno mogu pokriti niz različitih vrsta društvenosti. Drugim riječima, autori smatraju kako provođenje vremena s drugima i učestalost komuniciranja potpomažu jačanju snažnih, gustih veza i socijalnog kapitala koji povezuje. Sama struktura mreža je važna, ali su još važniji ishodi tih mreža koje mjeri indikator podrške društvene mreže. Radi boljeg razumijevanja, u nastavku će biti povučena paralela između te dvije vrste socijalnog kapitala (osobnih odnosa i podrške društvene mreže) za koje Hasan i sur. (2020) smatraju da su najčešće korištene mjere socijalnog kapitala. Ryan i sur. (2008), na primjeru s migrantima ukazuju na društvene mreže kao važan izvor socijalnog kapitala za

migrante jer im pružaju pristup društvenoj podršci te, iako naglašavaju da su socijalni kapital i socijalne mreže katkad sinonimi, rade distinkciju između istih. Navedene mreže pružaju različitu vrstu podrške koja može biti emocionalna, informacijska i instrumentalna, ali može uključivati i prijateljstvo i socijalizaciju. O važnosti strukture mreže u promicanju povjerenja pisao je Burt (2000). Međutim, prema Yangu (2007), društvene mreže ne moraju nužno voditi do društvene podrške, a mnogi sociolozi tvrde da bi funkcija društvenih mreža došla do izražaja isključivo u kontekstu podrške društvene mreže zato što je važnije ono što prolazi kroz društvene mreže od same učestalosti kontakta s bliskim osobama ili poznanicima. Iako mrežne veze i interakcije među pojedincima ne mogu poslužiti kao indikator kvalitete odnosa, ukoliko pojedinci u određenoj interakciji osjećaju da su primili određenu nagradu, te nagrade kasnije služe održavanju i povećavanju kvalitete veza (Plenković i Črpić, 2018).

2.2.4.3. Podrška društvene mreže

Podrška društvene mreže je kognitivna/odnosna dimenzija i na individualnoj razini (Scrivens i Smith, 2013, Wallace i Pichler, 2007). Izravan je ishod prirode ljudskih osobnih odnosa i odnosi se na resurse dostupne pojedincu kroz njegove osobne odnose. Označava zalihu socijalnog kapitala pojedinca u smislu resursa ili podrške što ih pojedinac posjeduje i koje može zadobiti iz svojih osobnih odnosa. Prema Wallace i Pichleru (2007: 41), taj indikator je „konkretna mjera socijalnog kapitala koji povezuje zato što se odnosi na opseg kojim pojedinci pružaju usluge bilo koje vrste unutar neformalne mreže ili na razini susjedstva“. Jedan od najčešćih načina mjerenja predmetnog indikatora jest poznavanje nekoga koga je moguće zamoliti za pomoć, na koga se može osloniti ili s kime se može porazgovarati o osobnim problemima. Uključuje i pitanja koja se odnose na posuđivanje veće svote novca, bilo koji način neplaćene pomoći te subjektivni osjećaj pojedinca prema podršci društvene zajednice (Scrivens i Smith 2013). Tardy (1985), koji se nadovezuje na Houseovu kategorizaciju društvene podrške, naglašava kako je jedan od oblika društvene podrške ona emocionalna, a čiji je sastavni dio povjerenje pa je jedna od mjera povjerenje u obitelj ili u osobe iz primarne grupe. Hasan i sur. (2020) također navode da je podrška društvene mreže emocionalna, materijalna, praktična, financijska, intelektualna i profesionalna. Wallace i Pichler (2007) smatraju da je društvena podrška kvalitetnija mjera socijalnog kapitala od osobnih odnosa jer mjeri ne samo strukturu i postojanje mreža, već i njihovu kvalitetu. Odnosi se na opseg u kojem ljudi pružaju različite vrste usluga unutar neformalnih mreža ili na razini susjedstva. Mjere uključuju različite situacije poput oslanjanja na prijatelje, kolege s posla, susjede ili druge

poznanike te pitanja koja uključuju pomaganje spomenutim skupinama ljudi tijekom posljednjih 12 mjeseci.

2.2.4.4. Građanski angažman

Scrivens i Smith (2013) i Wallace i Pichler (2007) ističu kako je građanski angažman strukturalna dimenzija koja se odnosi na kolektivnu razinu. Odnosi se na sve aktivnosti koje doprinose životu zajednice te se fokusira na prirodu kolektivnih aktivnosti. Primjer aktivnosti koje spadaju pod građanski angažman su volontiranje, političko sudjelovanje, članstvo u grupama te razni oblici drugih aktivnosti. Često su te aktivnosti same po sebi vodeći faktor u stvaranju viših razina povjerenja i kooperativnih normi unutar društva. Građanski angažman u uskoj je vezi s civilnim društvom te je nerijetko jedan od prvih indikatora koji se koriste za mjerenje socijalnog kapitala. Wallace i Pichler (2007) pak smatraju kako je građanski angažman pokazatelj socijalnog kapitala koji premošćuje jer se očekuje da jača slabe veze i pruža plodno tlo za razvoj normi. Sabatini (2009: 433) ističe kako „članstvo u volonterskim organizacijama olakšava proces usvajanja kooperativnih stavova i ponašanja (uključivši reciprocitet). Učestale interakcije licem u lice potiču razvoj povjerenja, od čega ima korist i šira zajednica, a ne samo pojedinci unutar te grupe“. U anketama koje mjere socijalni kapital pomoću ovog indikatora, pitanja obuhvaćaju sljedeće: jesu li ispitanici u neko određeno vrijeme sudjelovali u sindikatima, političkim strankama, profesionalnim udrugama, crkvenim organizacijama, rekreacijskim grupama, dobrotvornim organizacijama te jesu li volontirali. Naglasak je na sudjelovanju u zajedničkim aktivnostima, dok se doniranje često smatra dijelom socijalnog kapitala, ali prema Putnamu (2000) za razvoj socijalnog kapitala važnije je sudjelovanje u aktivnostima koje se rade s drugim osobama, nego u onima koje se obavljaju za druge osobe (poput doniranja financijskih sredstava, krvi itd.). Barić i Dobrić (2012) istražuju pojam civilno društvo koje je u uskoj vezi s pojmom socijalni kapital. Autori se pozivaju na A. de Tocquevillea i E. Durkheima koji tvrde da je postojanje društvenih skupina koje se nalaze između pojedinca i države ključno za održavanje i promicanje demokracije. I Inglehart i Welzel (2005) su proučavali važnost socijalnog kapitala za demokraciju, odnosno važnost jačanja odnosa unutar zajednice i građanskih vrijednosti koji doprinose stvaranju plodnog tla za razvoj demokracije. Pitanje "civilnog društva" karakteristično je za postsocijalistički proces demokratizacije i decentralizacije. Civilno se društvo počinje razvijati u 18. stoljeću kada zahvaljujući građanskim revolucijama dolazi do odvajanja sfere političke vlasti od sfere građanskog društva. Civilno je društvo sfera koja postoji između države i privatnog sektora te čije se djelovanje temelji na načelima pravednosti, tolerancije i odsustva nasilja. Organizacije

civilnog društva u Hrvatskoj osnivale su se prije, za vrijeme i nakon Domovinskog rata kada se razvija djelovanje humanitarnih i mirovnih organizacija. Svjetski savez za građansku participaciju (CIVICUS, 2023) razvio je projekt Indeks civilnog društva. Mjeri se pet osnovnih dimenzija: građanska participacija, vrijednosti, razina organizacije, percipirani utjecaj i okolina. Prema teoriji socijalnog kapitala i rezultatima istraživanja u državama zapadne demokracije, horizontalne društvene interakcije (povezujući i premošćujući socijalni kapital) učvršćuju društveno povjerenje, jačaju društvene veze te proširuju društvene identitete. Socijalni kapital obuhvaća tri elementa: povjerenje u ljude i društvene institucije te spremnost na suradnju (ne samo s članovima obitelji ili znancima), udruživanje i kolektivne akcije koje omogućuju neposredno iskustvo suradnje i njezinih prednosti u ostvarivanju interesa koji su izvan okvira individualne akcije, te poštivanje društvenih i pravnih normi. Osobito je u postsocijalističkim državama poput Hrvatske potrebno stvarati ozračje za kvalitetnije funkcioniranje demokratskog sustava zbog slabe razvijenosti civilnog sektora (sfera koja postoji između države i privatnog sektora za čiji je razvoj potrebno dobrovoljno udruživanje građana) (Barić i Dobrić, 2012). Coleman (1990) navodi primjer dobrovoljnih organizacija kao dijela socijalnog kapitala koje proizvode javno dobro. Dok su fizički i ljudski kapital privatno dobro, socijalni je kapital prema autoru javno dobro. Sabatini (2009) naglašava kako brojni autori koriste članstvo u dobrovoljnim udrugama kao pokazatelj socijalnog kapitala, pod uvjetom da se u tim udrugama socijaliziraju kooperativne vrijednosti i povjerenje. Većina empirijskih istraživanja potvrđuje da se u organizacijama takve vrste razvijaju demokratske i civilne vrijednosti. Martikke (2017), iako priznaje činjenicu da neformalne udruge poput prijateljstva grade socijalni kapital, skloniji je pod pojmom socijalnog kapitala promatrati aktivno i uključeno članstvo u građanskim organizacijama. Socijalni kapital o kojem govori karakterizira učestalost interakcija, a ne jednokratne aktivnosti, tj. kontakt licem u lice preferira nad kontaktom na daljinu ili onaj posredovan komunikacijskom tehnologijom. Putnam (1993) tvrdi da u nedostatku civilnih vrednota pojedinci maksimiziraju kratkoročni interes za sebe i svoju nuklearnu obitelj. S druge strane, odnosi u civilnoj zajednici su temeljeni na horizontalnim odnosima recipročnosti i kooperacije. One regije s visokim razinama socijalnog kapitala ujedno su i ekonomski najrazvijenije regije, a sa socijalnim kapitalom negativno koreliraju korupcija, klijentizam i kršenje zakona. Civilni sektor poput udruga, dobrovoljnih organizacija, kooperativa i neprofitnih institucija je društveno tkivo u kojem se razvija socijalni kapital. Pojedinci su se upravo na temelju udruživanja i razvoja povjerenja okupljali kako bi obavljali prve bankarske i financijske poslove te kako bi međusobno trgovali. Civilni angažman je mjera socijalnog kapitala (članstvo u kooperativama, udrugama, političkim i

religijskim udrugama itd.). Mreže olakšavaju protok informacija čak i u tehnološkom razvoju, a inovacije ovise o kontinuiranoj interakciji u ležernijim okruženjima. Kako bi se izbjegao klijezizam nužna je internalizacija društvenih normi. Također, normalno je da u kolektivnom djelovanju postoji društvena dilema. U klasičnoj zatvorskoj dilemi pretpostavlja se da je ravnotežna strategija za sve strane prebjeg, ali nekooperativno ponašanje se ne pojavljuje onoliko često koliko bi se očekivalo. Dobrovoljna suradnja ovisi o širem društvenom kontekstu unutar kojeg se odvija, ali i o zajednicama u kojima postoje više razine socijalnog kapitala. Navodi da dobrovoljne i spontane organizacije, poput nekog oblika mikrofinanciranja, mogu zaživjeti i duže djelovati zahvaljujući jakim normama i gustim mrežama uzajamnog angažmana i generaliziranog povjerenja. Drugim riječima, ovise o povjerenju koje su njihovi članovi ranije unijeli u organizaciju. Pojedinci koji u takvim okruženjima djeluju duže i gdje razvijaju zajedničke norme i obrasce reciprociteta, posjeduju socijalni kapital kojim je moguće osnivati i održavati poslovanje raznih oblika institucija koje inače ne bi opstale. No, u isto vrijeme te institucije jačaju socijalni kapital u zajednici, te su zbog toga češće društveni nego ekonomski fenomen.

2.2.4.5. Povjerenje i kooperativne norme

Posljednji indikator odnosi se na povjerenje i društvene norme kao dijelove kolektivne razine te kognitivno/odnosne dimenzije (Scrivens i Smith, 2013, Wallace i Pichler, 2007). Prema Scrivens i Smithu (2013) taj indikator obuhvaća generalizirano povjerenje, povjerenje u vladu i ostale institucije, kooperativne norme, generalizirani reciprocitet, altruizam i toleranciju. Tu je važno naglasiti razliku između povjerenja u svoje bližnje (partikularizirano povjerenje) koje je indikator podrške društvene mreže te povjerenja u strance, ili u većinu ljudi (generalizirano povjerenje). Povjerenje u vladu i ostale institucije (najčešće političke) potiče i želju za plaćanjem poreza, prihvaćanje politika koje provodi vlada, podršku vojnim ciljevima itd. Ta je vrsta povjerenja svojstvena spajajućem socijalnom kapitalu (Bahovec i sur., 2007). Kooperativne norme su važne zato što povećavaju svijest pojedinca da se od njega očekuje određena vrsta ponašanja te da svatko tko se ne ponaša na prihvatljiv način snosi određene posljedice. Očekivana ponašanja zovu se norme, a usvajaju se kroz socijalizaciju, uzore i sankcije. Također, nisu sve zajedničke norme društveno korisne, pa je zato važno definirati one koje potiču suradnju, poput generaliziranog reciprociteta. Putnam (1993) pojašnjava kako generalizirana recipročnost uključuje dugoročne odnose temeljene na razmjeni. Ta se razmjena ne treba ostvariti u točno određenom trenutku niti s istom osobom, nego s nekim nekad u budućnosti. „Postoje brojna istraživanja koja pokušavaju izmjeriti stupanj povjerenja koji

osoba ima u osobe bliske sebi, strance, institucije, ali i norme (osobito generaliziranog reciprociteta) poput pitanja koja se odnose na percepciju o tome koliko su ljudi spremni pomoći drugima, a koliko gledaju sami sebe“ (Scrivens i Smith, 2013: 54). Prema Wallace i Pichler (2007: 38), ovaj indikator je „moćna mjera univerzalne razine socijalne kohezije, jer ukazuje na općenitu razinu povjerenja, bez saznanja o pojedinačnim karakteristikama“. Den Butter i Mosch (2004) navode kako je vrsta normi najznačajnija za socijalni kapital norma generalizirane recipročnosti, dok se ostale norme koje autori ističu odnose na građansku kooperativnost i ostale civilne norme koje ukazuju na to da je potrebno biti pošten, fer, pomoći drugome, svjesno ne činiti ništa nažao itd. Navedene norme same su po sebi dobre, međutim postoje i neutralne norme koje nisu etički dobre ili loše, a koje isključivo označavaju neko pravilo. Snažno razvijene norme mogu spriječiti situaciju u kojoj pojedinac djeluje isključivo u vlastitu interesu te ga potaknuti na moralno djelovanje. Autori kao mjere normi civilne kooperacije navode: zahtjev za beneficijama vlade iako pojedinac nema pravo na to, neplaćanje karte u javnom prijevozu, izbjegavanje plaćanja poreza, zadržavanje novca koji nije naš, kao i neprijavlivanje štete koju je pojedinac napravio slučajno. Sve navedene norme povezane su s ekonomskom izvedbom i razinom povjerenja. Wallace i Pichler (2007:38) ističu da se generalizirano povjerenje mjeri pitanjima poput „mislite li da se većini ljudi može vjerovati, ili da se nikad ne može biti previše oprezan u ophođenju s drugim ljudima?“. Putnam (1993) navodi da su svi oblici socijalnog kapitala (poput povjerenja, normi i mreža) neka vrsta moralnog kapitala te se dodatnim korištenjem povećavaju, a ne smanjuju. Također, za svaku je transakciju potrebno povjerenje. Norme također olakšavaju suradnju, posebno reciprocitet, a zajednice u kojima je ova norma snažno izražena jednostavnije rješavaju problem kolektivnog djelovanja. Reciprocitet je pak istovremeno kratkoročni altruizam i dugoročni vlastiti interes. Štulhofer (2003) smatra da je povjerenje u institucije, uz generalizirano povjerenje, ključno za društveni razvoj. Autor je promatrao i povjerenje u norme te gustoću društvenih mreža kao indikatore socijalnog kapitala.

Dok su dosadašnja mjerenja i interpretacije socijalnog kapitala prvenstveno fokusirana na njegove pozitivne aspekte, važno je sagledati i moguće nedostatke ili štetne posljedice. Stoga, iduće će se poglavlje baviti istraživanjem i analizom negativnih strana socijalnog kapitala, čime se dopunjuju dosadašnje spoznaje i omogućava holističko razumijevanje ovog koncepta.

2.2.5. Negativna strana socijalnog kapitala

Socijalni kapital može se graditi i jačati, ali i smanjivati. Upravo je na pojedincima odgovornost da jačaju društvenu koheziju i produbljuju povjerenje u zajednici (Aldrich i Meyer, 2014). Istraživači socijalnog kapitala promatraju odnose temeljene na kooperaciji, reciprocitetu, dobroj volji i povjerenju, te su orijentirani na društvo u kojem je svima ugodno živjeti. Međutim, i članovi Ku Klux Klana, mafije i sličnih organizacija, primjer su zajednica u kojima se članovi međusobno podržavaju. Bahovec i sur. (2007) ističu da se socijalni kapital može iskoristiti ili na korist ili na štetu pojedinaca i društva. Ističu kako je socijalni kapital povezana cjelina i kako ga nema smisla promatrati izolirano jedan od drugog. Yang (2007) smatra da socijalni kapital promatran kroz same mreže i odnose može dovoditi i do negativnih eksternalija. I Putnam (2000) tvrdi da socijalni kapital može biti negativan i koristiti se u lošoj namjeri zbog čega je potrebno napraviti granicu i u kontekstu rada promatrati isključivo pozitivne posljedice socijalnog kapitala poput uzajamne podrške, kooperacije, povjerenja, institucionalne efikasnosti itd. Većina negativnih konotacija vezanih za socijalni kapital, odnosi se na povezujući socijalni kapital. Naglasak na stvaranju socijalnog kapitala unutar neke grupe nosi opasnost da će se pojedinci unutar te grupe međusobno preferirati dok će ostale pokušavati isključiti. Socijalni kapital koji povezuje djeluje ekskluzivno te stvara koheziju unutar grupe, ali diskriminira one izvan. Jačanje civilnog sektora, odnosno institucija kojima se pojedinci priključuju na dobrovoljnoj bazi te surađuju s onima van svoje primarne grupe doprinosi većoj razini uključujućih odnosa i jačanju premošćujućeg kapitala. Kao što tvrdi Brown (2019), formiranjem posredničkih institucija i organizacija nastoji se iskorijeniti politika identiteta i plemenski mentalitet. Kako pojašnjava Somers (1994), politika identiteta nov je način interpretacije ljudskog ponašanja. Naime, ranije se ljudsko ponašanje objašnjavalo isključivo pomoću teorije racionalnog izbora, tako što svi ljudi univerzalno djeluju u cilju ostvarenja vlastitog interesa. Politika identiteta s druge strane podrazumijeva da pojedinci u sličnim društvenim kategorijama i sa sličnim životnim iskustvom (temeljenom na spolu, boji, generaciji, seksualnoj orijentaciji) djeluju temeljem tih atributa tj. da djeluju zbog onog što jesu, a ne zbog racionalnog interesa. Objašnjenje za to je da u trenutku kad nestanu zajedničke vrijednosti, pojedinci postaju nesigurni, tj. kad samostalno ne teže istini, sigurnost traže u kolektivu. Umjesto univerzalnog poštovanja i prihvaćanja svih osoba, sve je izraženiji naglasak na želji za prihvaćanju na temelju rase, spola, vjere itd. (Turner i sur., 1992). Davis (2013) navodi da partikularističke prednosti članstva u određenim grupama (religijskim ili etničkim) dovode do isključivanja drugih iz istih socijalnih ili ekonomskih beneficija. Snažan naglasak na etničkim značajkama dovodi do ograničavanja prednosti samo za članove iste etničke

skupine što ne ostavlja prostora za ostvarenje načela jednakosti prilika. Preveliki zahtjevi neke uske grupe prema uspješnim članovima te iste grupe nerijetko dovode do nemogućnosti akumulacije kapitala i razvijanja poslovanja. Pretjerano povjerenje u vlastitu grupu dovodi do stampeda i nelogičnih odluka na tržištu. Partikularistički poseban tretman članova vlastite grupe mračnu stranu pokazao je tijekom 20. stoljeća kada su totalitarni režimi naglašavali kolektivni identitet. Prema Brooksu (2019), mnogo je jednostavnije dehumanizirati osobu dok ju ne upoznamo i sve svoditi na njihov demografski identitet. Kad osobu upoznamo, moguće je stvoriti povezanost koja djeluje suprotno od diskriminacije. Upravo je zato potrebno vratiti se onomu što predlaže Granovetter (1973), odnosno promatrati sve pojedince na univerzalističkim načelima i graditi odnose na temelju zajedničkih vrijednosti i ciljeva (premošćujući i spajajući socijalni kapital).

2.2.6. Istraživanja vezana za socijalni kapital u Hrvatskoj

I hrvatski su autori proučavali socijalni kapital pri čemu su se najčešće vodili definicijom Putnama (Koska, 2006, Štulhofer, 2003, Borozan i Radman Funarić, 2016, Novak i sur., 2015, Borozan i sur., 2016). Premda su istraživanja na razini Hrvatske nerijetko starija od 15 godina, prema Koski (2006: 84), „ukazuju na niske razine takozvanog premošćujućeg kapitala dok zanemaruju povezujući kapital“. Premošćujući kapital odnosi se na kapital koji povezuje različite grupe i pojedince, dok se povezujući odnosi na odnose unutar iste grupe (primarne grupe i pojedince s jednakim interesima). Autor tvrdi da je u Hrvatskoj jak povezujući socijalni kapital koji isključuje sve nečlanove društva te samim time dovodi do visoke razine korupcije i niskih razina generaliziranog povjerenja. Valja naglasiti kako je većina istraživanja koja su proučavala socijalni kapital u Hrvatskoj usmjerena na mezo i makro razinu socijalnog kapitala, dok vrlo malo istraživanja promatra socijalni kapital na mikro razini. Upravo će tomu nastojati doskočiti ova disertacija jer će socijalni kapital ispitivati na mikro razini.

U Hrvatskoj je provedeno nekoliko istraživanja na temu socijalnog kapitala te je prema podacima analiziranim između 1995. i 1999. uočena „negativna dinamika društvenog kapitala, a na tri od četiri ispitivane dimenzije Hrvatska zauzima posljednje ili pretposljednje mjesto u usporedbi sa zemljama u okruženju. S izuzetkom pokazatelja gustoće udruženosti, gdje se Hrvatska nalazi točno u sredini, pokazatelji razine generaliziranog povjerenja, povjerenja u institucije i (ne) toleriranja kršenja normi, nedvosmisleno ukazuju na deficitarnost socijalnog kapitala u Hrvatskoj“ (Štulhofer, 2003:10). Autor dalje navodi da se zbog postkomunističkog nasljeđa Hrvatska, ali i ostale države Srednje, Istočne i Jugoistočne Europe

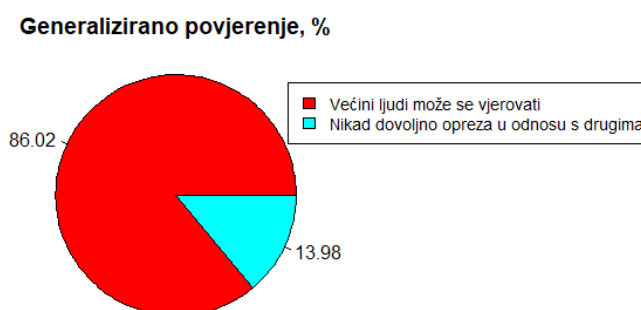
te bivšeg Sovjetskog Saveza, susreću s problemom nedovoljno razvijenog civilnog sektora (koji uključuje bilo kakvu samoorganizaciju pojedinaca u razna udruženja, neprofitne organizacije te ostale mreže) koji bi prema autoru mogao biti ključna poluga razvoja. Upravo je za razvoj civilnog društva nužno razvijati socijalni kapital koji sam po sebi nosi razne blagodati društvu u cjelini u kontekstu niže stope korupcije i kriminaliteta. Prva faza postkomunističke tranzicije prema autoru uključuje atomizaciju društva, priliku za oportunistam i ostale kriminalne radnje, a daljnji razvoj društva promatra kroz dinamiku razvoja socijalnog kapitala. Štulhofer (2004) promatra makro razinu te naglašava da percepcija o raširenosti korupcije utječe na negativnu dinamiku socijalnog kapitala. Prema Borozan i Radman Funarić (2016), socijalni kapital se odnosi na društveno povjerenje, aktivnu participaciju i civilnost. Autorice također promatraju socijalni kapital na mezo i makro razini te utvrđuju kako postoje značajne razlike u socijalnom kapitalu među hrvatskim regijama. Najniže stope socijalnog kapitala nalaze se u najmanje razvijenim regijama, a više razine socijalnog kapitala nisu zabilježene u velikom broju regija.

Novak i sur. (2015) proučavaju povezanost obiteljskog i susjedskog socijalnog kapitala te socijalnog kapitala u školama u kontekstu samozabilježene stope zdravlja kod učenika srednjih škola u Hrvatskoj što se pak odnosi na mikro razinu socijalnog kapitala. Rezultati istraživanja pokazuju statistički značajnu povezanost između više razine obiteljskog socijalnog kapitala i višeg samoocijenjenog stupnja zdravlja. Više razine povjerenja u susjedstvu i reciprociteta u školi pokazale su se povezanima s boljim zdravljem među studentima. Borozan i sur. (2016) istražuju povezanost potrošnje električne energije po glavi stanovnika i socijalnog kapitala te utvrđuju pozitivnu povezanost civilnosti i potrošnje električne energije po glavi stanovnika, ali i pretpostavljaju indirektnu povezanost povjerenja u institucije i pouzdanosti s razinom socijalnog kapitala.

Kako navode Bahovec i sur. 2007, a promatrajući istraživanje European value survey koje se provelo od 1999. do 2000. godine, Hrvatska je bila pri samom dnu stupnja generaliziranog povjerenja (20,5 % ispitanika tvrdi da se većini ljudi može vjerovati, a europski prosjek je 30,3 %). Također, promatrajući Europu podijeljenu na dvije regije, zapadnu (demokratsku) i istočnu (postkomunističku) u zapadnoj regiji je zamjetno više pojedinaca koji su članovi neke dobrovoljne organizacije ili koji obavljaju neplaćeni posao. Osim toga, utvrđen je „niski stupanj povjerenja u političke i društvene institucije, rastom razine urbaniziranosti opada prosječan broj susjeda i rođaka s kojima je ostvaren kontakt u posljednja dva tjedna, oni u manje urbaniziranim sredinama manje izlaze na izbore, a u volonterskom radu najmanje su

aktivni oni u ruralnim sredinama“ (Majetić i sur. 2017: 58). Sve se to u jednoj mjeri može pripisati i nasljeđu komunizma, čija je posljedica nesnalaženje u demokratskom sustavu, građanskom udruživanju, sudjelovanju u organizacijama trećeg sektora i niskim razinama generaliziranog povjerenja. Bahovec i sur. (2007: 172) ističu da „niske razine povjerenja u postkomunističkim zemljama dokazuju kako specifično nasljeđe i transnacionalne okolnosti utječu na općenitu razinu socijalnog kapitala“.

Nakon pregleda radova autora koji su u Hrvatskoj provodili primarna istraživanja vezana za socijalni kapital, u nastavku će biti predstavljeni rezultati istraživanja službenih statistika, kao i velikih anketa koje se provode u više država, a koji pokazuju određene varijable socijalnog kapitala na razini RH.



Slika 5. Razina generaliziranog povjerenja u Republici Hrvatskoj, 2017. - 2020.

Izvor: Haerpfer i sur., 2020.

Prema World value survey (Haerpfer i sur., 2020), anketi provedenoj u razdoblju od 2017. do 2020. godine, u Hrvatskoj na uzorku od 1493 ispitanika, samo 13,6 % ispitanika smatra da se većini ljudi može vjerovati, dok 83,7 % vjeruje da se nikad ne može biti dovoljno oprezan (Haerpfer i sur., 2020) (Slika 5) što je pokazatelj strukturalne razine premošćujućeg socijalnog kapitala (generalizirano povjerenje). Obitelji u potpunosti ili donekle vjeruje 95,7 % ispitanika, susjedima 71 %, osobama koje ispitanici osobno poznaju 84,6 %, dok osobama koje vide prvi puta vjeruje 31,3 % ispitanika. Svi navedeni pokazatelji odnose se na osobne odnose kao komponentu socijalnog kapitala.

Pokazatelj osobnih odnosa jest i učestalost kontakta s bližnjima. U Tablici 1 prikazan je postotak osoba koje održavaju fizički (nefizički) kontakt s obitelji (rodbinom) i prijateljima barem jednom tjedno po socio-demografskim karakteristikama. Fizički kontakt s obitelji

(rodbinom) s kojima pojedinci ne žive barem jednom tjedno ima 58,7 % ispitanika. Fizički se s prijateljima barem jednom tjedno susretnu 71,9 % ispitanika. Nefizički kontakt s obitelji (rodbinom) barem jednom tjedno ima 62,3 % ispitanika, dok s prijateljima 69,3 %.

Tablica 1. Fizički i nefizički kontakt s obitelji i prijateljima, %

	Fizički susret s obitelji (rodbinom) barem jednom tjedno, %	Fizički susret s prijateljima barem jednom tjedno, %	Nefizički kontakt s obitelji (rodbinom) barem jednom tjedno, %	Nefizički kontakt s prijateljima barem jednom tjedno, %
Ukupno	58,7	71,9	62,3	69,3
Muškarci	58	75,1	59,1	71,8
Žene	59,4	69	65,1	67,2
Mlađe osobe	60,2	94	64,3	95,4
Starije osobe	50,7	68,2	45,5	34,5
Niži stupanj obrazovanja	53,2	60,7	50,9	51
Viši stupanj obrazovanja	65,1	77,6	75,2	82,5
Niži dohodak	49,7	63,4	49,2	54,3
Viši dohodak	65	79,1	71,6	81,4
Ruralna područja	56,5	69,7	58,8	65,8
Gradovi	57,6	70,2	64,5	71
Samačka kućanstva	53,7	61,1	59,6	53,8
Kućanstva s ovisnom djecom	61,8	78,2	64,8	76,3

Izvor: Eurostat (2020)

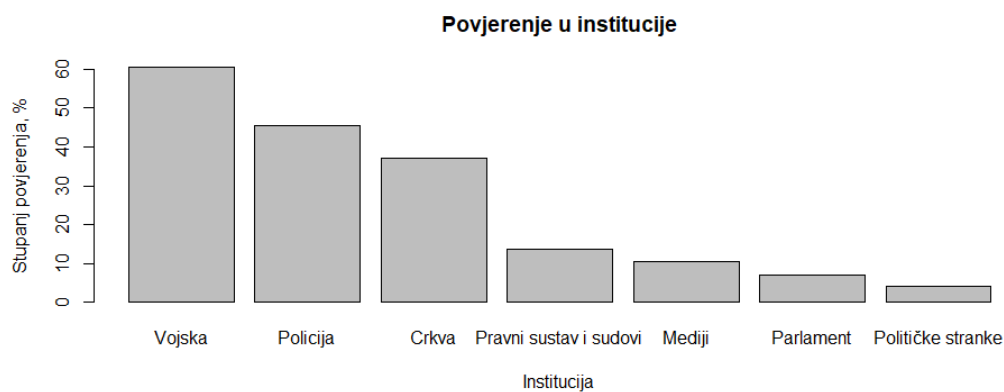
Kao što je prikazano u Tablici 2, kad je riječ o rezultatima iz 2015. vezanim za društvenu podršku, 5,5 % ispitanika nema nekog koga može pitati za pomoć, a 4,9 % nema nekoga s kim može raspraviti o osobnim problemima (Eurostat, 2020).

Tablica 2. Društvena podrška, 2015.

	Osobe koje nemaju koga pitati za pomoć, %	Osobe koje nemaju nikoga s kime mogu razgovarati o osobnim problemima, %
Ukupno	5,5	4,9
Muškarci	5,5	5,4
Žene	5,5	4,5
Mlađe osobe (16-24)	2,7	1,1
Starije osobe (>75)	8	10,6
Niži stupanj obrazovanja	8,2	8,2
Viši stupanj obrazovanja	3,1	1
Niži dohodak (1. kvintil)	10,9	9,6
Viši dohodak	1,9	1,9
Ruralna područja	6,2	6,1
Gradovi	4,4	3,7
Samačka kućanstva	7,4	12,9
Kućanstva s ovisnom djecom	4,4	2,9

Izvor: Eurostat (2020)

Što se tiče institucionalnog povjerenja, ono je najveće u vojsku, policiju i Crkvu (Slika 6). Međutim, i dalje su vrlo niske razine povjerenja u institucije općenito. Naime, čak više od 90 % ispitanika uopće ne vjeruje, ili ne vjeruje pretjerano političkim strankama i parlamentu. Medijima, vladi, pravnom sustavu i sudovima te sindikatima uopće ne vjeruje ili ne vjeruje pretjerano više od 80 % ispitanika (Haerpfer, C., 2020). Sve to je indikator spajajućeg socijalnog kapitala.



Slika 6. Stupanj povjerenja u institucije u Republici Hrvatskoj, 2017. – 2020.

Izvor: Haerpfer i sur., 2020.

U Republici Hrvatskoj je u 2015. godini 17,2 % ispitanika sudjelovalo u neformalnim volonterskim aktivnostima, 9,7 % u formalnim te 5,7 % u aktivnom građanstvu (Eurostat, 2020), a sve navedeno mjera je premošćujućeg socijalnog kapitala.

2.3. Financijski stavovi: teorijski i empirijski doprinosi

2.3.1. Financijska pismenost

Drugi koncept koji ovaj rad promatra odnosi se na financijske stavove. Kako bi se razumjelo koncept financijskih stavova, potrebno je pobliže definirati koncept financijske pismenosti. Mnogi autori navedeni pojam promatraju iz različitih aspekata pa tako taj koncept nerijetko izjednačavaju s financijskim znanjem (Hung i sur., 2009, Klapper i sur., 2015). Hung i sur. (2009) pak rade distinkciju između financijske pismenosti i financijskih stavova smatrajući da financijska pismenost ne može uključivati varijable temeljene na preferenciji, već isključivo one koje se može prosuđivati u odnosu na normativni standard. Ovdje se financijski stavovi prvi puta dovode u kontekst preferencije, a upravo će ih se na taj način promatrati i kasnije u radu. Također, u nastavku ćemo koristiti definiciju OECD-a koja financijsko znanje promatra isključivo kao jedan od segmenata financijske pismenosti te podrazumijeva da su financijski stavovi dio financijske pismenosti. „Financijska pismenost jest kombinacija svjesnosti, znanja, vještina, stavova i ponašanja potrebnih da bi se donosile zdrave financijske odluke i postiglo financijsko blagostanje“ (OECD, 2022: 6).

Prije daljnjeg obrazlaganja financijskih stavova važno je ustvrditi razloge zbog kojih se financijska pismenost proučava i zbog čega je to sve aktualnija tema. Cilj ovog rada je ispitati vezu između socijalnog kapitala i financijskih stavova za koje se na temelju pregleda literature u nastavku pretpostavlja da su povezani s financijskim ponašanjem. Naime, jedino financijsko ponašanje odražava stvarnost određene akcije te ne mora uvijek korelirati sa financijskim znanjem (Grigion Potrich i sur., 2016, Wood, 1998).

Dodatno, poglavlje o financijskoj pismenosti pruža temeljni okvir za razumijevanje financijskih stavova, budući da su financijski stavovi prema OECD-u (2020b) neodvojivi dio općeg koncepta financijske pismenosti. Financijska pismenost je ključna za donošenje informiranih financijskih odluka i postizanje financijskog blagostanja. Kako bi se dodatno istaknula važnost proučavanja financijskih stavova, u nastavku će se istražiti na koji način pojedinci donose financijske odluke (financijsko ponašanje) te kakav je odnos između njihovog znanja o financijama te njihovih stavova o istima. S obzirom na često korištenje pojmova financijske pismenosti i njezinih komponenti kao sinonima, bitno je napraviti jasnu granicu između tih pojmova i precizno definirati financijske stavove. Kao što će se često naglašavati u radu, financijski stavovi, definirani prema OECD-u (2020b), usko su povezani s teorijama

osobne potrošnje i štednje. Oni odražavaju način na koji pojedinci vrednuju štednju za budućnost i potrošnju u sadašnjosti. Drugim riječima, financijski stavovi, kako ih promatramo u ovom radu, otkrivaju vremensku preferenciju pojedinaca i njihovu spremnost na odgodu zadovoljstva radi postizanja većih koristi u budućnosti. Nakon što se prezentira teorija o financijskoj pismenosti i njezinim glavnim komponentama (znanje, ponašanje i stavovi) te njihovoj međusobnoj povezanosti, fokus će se usmjeriti na teorijski pregled vremenske preferencije i povezanih pojmova. Vremenska preferencija je ključna kategorija koja oblikuje financijske stavove i utječe na način donošenja financijskih odluka. Teorijski pregled ovih pojmova omogućuje dublje razumijevanje faktora koji oblikuju financijske stavove pojedinaca te doprinosi boljem shvaćanju uloge financijskih stavova u postizanju financijskog blagostanja. Važno je naglasiti da su financijski stavovi kompleksan konstrukt koji se može razlikovati ovisno o kontekstu i definiranju. Stoga, proučavanje financijskih stavova zahtijeva analizu različitih varijabli i teorija. Kroz empirijska istraživanja i analize, ovaj rad će doprinijeti boljem razumijevanju veze između financijske pismenosti, financijskih stavova te vremenske preferencije. Razmatranjem teorijskih i empirijskih doprinosa u sljedećim poglavljima, bit će omogućeno dublje sagledavanje kompleksnosti financijskih stavova te identificiranje faktora koji ih oblikuju i utječu na njihovu promjenu kroz vrijeme. Kroz sveobuhvatan pristup istraživanju financijskih stavova, iduća će poglavlja pružiti važne uvide i preporuke za unapređenje financijske pismenosti i poticanje razvijanja razboritih financijskih stavova te se smatra da su teorijske osnove postavljene u ovom poglavlju dovoljne za razumijevanje i interpretaciju empirijskih rezultata koji će biti predstavljeni kasnije u radu.

2.3.2. Financijsko ponašanje

Financijsko ponašanje uključuje potrošačka djelovanja i ponašanja važna za oblikovanje financijske situacije i financijskog blagostanja (OECD, 2020). Na temelju toga postavlja se pitanje zbog čega se može tvrditi da je razborito financijsko ponašanje važno, i posljedično zbog čega je važno promatrati elemente koji direktno i indirektno utječu na financijsko ponašanje.

Iako Guiso i Viviano (2015) naglašavaju problem definiranja ispravne razine i mjere financijske pismenosti te kao primjer navode štednju za mirovinu ili sudjelovanje na financijskom tržištu gdje ne postoji optimalna štednja koju se može ciljati kao niti prosuditi je li određena financijska odluka ispravna ili nije, Lusardi (2019) navodi da se financijske odluke pojedinca ne odražavaju isključivo na njega samoga, već i na cjelokupno društvo. Fintech tehnologije i prevelike razlike u financijskom znanju među pojedincima utječu na veću razinu

ekonomske nejednakosti, što se u ekonomskoj, ali i sociološkoj literaturi definira kao izrazito nepoželjno. Fintech označava inovativna financijska rješenja koja su omogućena informacijskom tehnologijom (IT). Drugim riječima, može se promatrati kao pojam koji obuhvaća širok spektar inovacija u financijskom sektoru, uključujući proizvode, usluge, organizacijske strukture, procese, informacijske sustave i poslovne modele. Primjerice, to može uključivati razvoj novih financijskih proizvoda poput digitalnih platnih sustava, investicijskih platformi ili kriptovaluta, nove usluge poput P2P kreditiranja ili crowdfundinga, organizacijske promjene poput automatizacije procesa ili vanjskog iznajmljivanja određenih funkcija te nove tehnološke infrastrukture poput blockchaina (Puschmann, 2017). Osim toga, Hung i sur. (2009) naglašavaju važnost razboritog upravljanja novcem osobito nakon financijske krize koja je pogodila velik broj stanovnika te im smanjila opće blagostanje. Također, zamjećuju kako su rješavanje stambenog pitanja i briga o mirovini dvije najvažnije financijske odluke. Loše odluke vezane za štednju i investicije u većoj su mjeri vidljive dugoročno, vode k nedovoljno dobrom standardu života i povećavaju anksioznost. Sve ubrzaniji fenomen starenja stanovništva, ali i produljenje životnoga vijeka u velikoj mjeri opterećuju mirovinski sustav. Nove tehnologije i fintech industrija kontinuirano mijenjaju tradicionalne oblike plaćanja, štednje i posuđivanja novca. Financijska pismenost diljem svijeta je na vrlo niskim razinama, kao i pouzdanje u vlastito financijsko znanje, a osobito je to slučaj kod ženske populacije (Lusardi, 2019). Naime, financijska pismenost uključuje poznavanje financijskih inovacija, a isto omogućuje pojedincima lakši pristup različitim financijskim proizvodima i uslugama (poput digitalnih platnih sustava, platformi za investiranje ili alternativnih oblika kreditiranja) što može potaknuti promjenu u njihovim financijskim navikama i ponašanju. Uz navedeno, Fintech platforme često nude alate za edukaciju o financijama, analize troškova i upravljanje osobnim financijama. To može pomoći u povećanju financijske pismenosti i samopouzdanja pojedinaca u upravljanju njihovim novcem. Rast korištenja fintecha od strane potrošača ukazuje na promjenu u njihovim navikama i preferencijama. Ovo sugerira da potrošači traže alternativne načine upravljanja svojim financijama i veću digitalnu dostupnost tijekom kriznih vremena. Iako tradicionalne banke još uvijek uživaju visoko povjerenje, fintech tvrtke sustižu tradicionalne banke u pogledu povjerenja potrošača. Navedeno ukazuje na promjenu u percepciji potrošača o tome gdje mogu dobiti najbolje financijske usluge i iskustva. Ono što je važno napomenuti u kontekstu predmetnog rada, mlađe generacije, poput Gen Z i milenijalaca, aktivnije su uključene u fintech sektor i koriste više fintech usluga kako bi zadovoljile svoje potrebe. S druge strane, starije generacije se češće oslanjaju na pojedinačne fintech usluge. Ovo ukazuje na različite

preferencije i navike korištenja između različitih generacija (Krivkovich, i sur., 2020). Također, reforma mirovinskih sustava dovodi do sve veće odgovornosti pojedinca za brigu o vlastitim financijama i vlastitoj mirovini (Klapper i sur., 2015, Lusardi 2019, Lusardi, 2015), a Grigion Potrich i sur. (2016) ističu da je financijska pismenost važna komponenta u dostizanju uspješnih i zadovoljavajućih zrelih godina, kao i u postizanju osjećaja blagostanja. Na istom tragu Kaiser i Menkhoff (2017) kao jednu od najvažnijih financijskih odluka ističu štednju za mirovinu te se slažu da je u financijskom sustavu koji se kontinuirano mijenja zahtjevno donositi ispravne financijske odluke. Lusardi (2015) navodi da je velik pritisak na mladima koji moraju što prije početi razmišljati o mirovini, ali i donositi odluke čije posljedice mogu osjetiti u nadolazećim godinama. Osim toga, mlađe generacije moraju razmišljati o ulaganju u svoje i u obrazovanje vlastite djece, a kao što je više puta dosad naglašeno, zahvaljujući novim tehnologijama financijski proizvodi postaju sve dostupniji širokom krugu ljudi, a zbog produljenog životnog vijeka veća je i odgovornost pojedinca za razmišljanje o mirovini. Mnogi se mladi do petnaeste godine života već susreću s otvaranjem bankovnog računa i kupovinom prvih financijskih proizvoda, zbog čega je važno da im je u što ranijoj dobi razina financijskog znanja veća. Autorica zaključuje da je financijska pismenost esencijalna vještina u 21. stoljeću.

Razumijevanje načina na koji ljudi donose financijske odluke i upravljaju novcem često je usko povezano s razinom financijskog znanja koje posjeduju (Lusardi, 2019, Guiso i Viviano, 2015). Upravo će se u sljedećem poglavlju istražiti kako obrazovanje, iskustvo i pristup informacijama utječu na sposobnost pojedinaca da razumiju i primijene koncepte financija u svojim svakodnevnim odlukama.

2.3.3. Financijsko znanje

Financijsko neznanje nosi za sobom brojne probleme – od neracionalnog zaduživanja, preko nedovoljne štednje do plaćanja previsokih kamata i naknada (Klapper i sur., 2015).

Financijsko znanje odnosi se na znanje koje omogućuje pojedincima uspoređivanje financijskih proizvoda i usluga te donošenje informiranih financijskih odluka, kao i poznavanje osnovnih financijskih koncepata i sposobnost primjenjivanja numeričkih vještina u financijskom kontekstu (OECD, 2020a). Lusardi (2019) pojašnjava da su koncepti koji se povezuju sa znanjem potrebnim za ispravno donošenje financijskih odluka sljedeći: računanje, znanje o inflaciji te razumijevanje diversifikacije rizika. Guiso i Viviano (2015) tvrde da je nedostatak financijskog znanja zamjetan kod populacije diljem svijeta, a važnost takvog znanja za donošenje razboritih financijskih odluka dodatno je naglasila financijska kriza 2007. – 2008. Grigion Potrich i sur. (2016) ističu kompleksnost financijskih sustava i ulogu vlada u

postizanju više razine financijske pismenosti građana kroz obrazovni sustav. Smatraju da financijska edukacija mora omogućiti pojedincima da procesuiraju i razumiju financijske proizvode i usluge u tolikoj mjeri da mogu sigurno i s pouzdanjem donositi financijske odluke. S druge strane, vlade mogu forsirati financijsku uključenost, međutim, ukoliko pojedincima nedostaje osnovnih vještina, oni i dalje mogu donositi pogrešne financijske odluke (Klapper i sur., 2015).

Hung i sur. (2009: 12) financijsku pismenost pak definiraju kao „znanje o osnovnim ekonomskim i financijskim konceptima, kao i sposobnost korištenja tog znanja i financijskih vještina da bi se efikasno upravljalo financijskim resursima tokom cijelog života za financijsku dobrobit“. Autori dakle, pod pojmom financijske pismenosti u najvećoj mjeri podrazumijevaju financijsko znanje i vještine. Za osobe koje su financijski nepismene vjerojatnije je da će donijeti loše financijske odluke, te će u manjoj mjeri slijediti preporučene financijske prakse i teže će se nositi s ekonomskim šokovima. Smatraju da je za donošenje zdravih financijskih odluka uz financijsko znanje potrebno i analitičko razmišljanje o ispravnim odlukama. Naglašavaju da različiti izvori različito definiraju financijsku pismenost, ali većina uključuje sljedeće: znanje, sposobnost i vještine da se upotrijebi znanje, percipirano znanje, dobro financijsko ponašanje te financijsko iskustvo. Također, računanje se katkad ubraja pod koncept financijske pismenosti čemu se autori protive. Kao povezane pojmove spominju financijsko obrazovanje za koje tvrde da se odnosi isključivo na proces stjecanja znanja i vještina. Usto, protive se povezivanju generaliziranog znanja i specifičnog financijskog znanja te tvrde da spomenuta dva pojma ne moraju biti u korelaciji, ali da inteligencija svakako potpomaže financijskoj pismenosti. Stavljaju naglasak i na percipirano znanje koje kao i stvarno znanje može podupirati dobro financijsko ponašanje. Autori zaključuju da financijska pismenost snažno predviđa štednju za mirovinu (vidljiva je pozitivna korelacija), kao i izradu plana za mirovinu, no ne predviđa konzistentno sve mjere koje mjere štednju. Također, iako financijska pismenost naglašava namjeru potrošača da štede, ona ne predviđa jednako snažno dugoročne ishode vezane za štednju. Klapper i sur. (2015) također promatraju financijsku pismenost isključivo u kontekstu financijskog znanja (iako se ista, kako je više puta naglašeno u radu, prema metodologiji koja će biti primijenjena pri provedbi istraživanja sastoji još i od financijskog ponašanja i financijskih stavova). Također, većom financijskom uključenosti sa strane ponude, broj ljudi koji se susreće s formalnim financijskim institucijama i proizvodima rapidno raste. Autori mjere financijsku pismenost korištenjem četiriju fundamentalnih koncepata pri donošenju financijskih odluka, a to su: znanje o kamatnim stopama, obračun kamata, inflacija i diversifikacija rizika. Klapper i sur. (2015) tvrde da bez osnovnih znanja o financijskim

konceptima pojedinci nisu u mogućnosti donositi ispravne odluke vezane za upravljanje novcem. Isto tvrde i Grigion Potrich i sur. (2016) koji su proveli istraživanje na temelju kojeg su ustvrdili da financijsko znanje utječe na razboritije financijsko ponašanje. Allgood i Walstad (2016) potvrđuju spomenute teze, a rezultati njihova istraživanja pokazuju da financijska pismenost utječe na financijsko ponašanje i unutar određene financijske teme i među setovima financijskih tema. Isto tako, percipirano financijsko znanje se pokazalo jednako korisnim za donošenje boljih financijskih odluka, kao i stvarno financijsko znanje. Upravo njihova kombinacija ima najveći utjecaj na financijsko ponašanje koje poboljšava financijsko blagostanje.

Niske razine financijske pismenosti koreliraju s lošim financijskim planiranjem i budžetiranjem, pretjeranim trošenjem i zaduživanjem zbog čega je potrebno uvesti financijsko obrazovanje u škole i fakultete, ali i na radna mjesta (Lusardi, 2019, Kaiser i Menkhoff, 2017). Lusardi i sur. (2016) željeli su otkriti alate tj. obrazovne programe koji se nude online kako bi informirali pojedince o diversifikaciji rizika kao najvažnijeg koncepta u donošenju financijskih odluka. Svjesnost o postojanju rizika na najnižim je razinama u usporedbi s razumijevanjem drugih financijskih koncepata. Problem s raznim obrazovnim programima jest u tome što pojedinci rijetko žele dobrovoljno u njima sudjelovati, a s druge strane predavači su skupi pa je i cijena seminara visoka. Autori su proveli istraživanje u kojem su proveli edukaciju koristeći različite tipove obrazovnih programa (video snimke, pisani narativi, brošure itd.). Zaključili su da je video najdjelotvorniji u podizanju financijske pismenosti (ovdje se financijska pismenost promatra kroz financijsko znanje). Šubić (2021) proučava važnost štednje i svjesnost pojedinca o važnosti štednje te zaključuje da mediji mogu imati značajnu ulogu u promociji štednje kod kućanstava, što je u skladu i s preporukom OECD-a (OECD, 2017) o javnim kampanjama usmjerenim na povećanje svjesnosti pojedinca o tim pitanjima.

Kaiser i Menkhoff (2017) sistemski su kodirali posljedice financijskog obrazovanja u meta analizi. Pritom su promatrali i financijsko znanje i financijsko ponašanje kao dijelove financijske pismenosti. Utvrdili su da financijsko obrazovanje ima jak utjecaj na financijsku pismenost te da učinci financijske pismenosti pozitivno koreliraju s financijskim ponašanjem. Henager i Cude (2016) istražuju odnos između financijske pismenosti i financijskog ponašanja između različitih dobnih skupina. Pritom, financijsku pismenost mjere na tri načina: objektivno financijsko znanje, subjektivno financijsko znanje i subjektivna sposobnost upravljanja novcem. Svaka dobnja skupina na drugačiji način razmišlja, ima različite potrebe, perspektive i pritiske zbog kojih je važno svakoj dobnoj skupini pristupiti na individualan

način. Potrošači tijekom života imaju u potpunosti drugačije potrebe (teorija životnog ciklusa), a autori su pokušali istražiti kako financijska pismenost utječe na dugoročno i kratkoročno ponašanje različitih dobnih skupina. Dugoročno financijsko ponašanje uključuje štednju za mirovinu i investicijsko ponašanje, a kratkoročno uključuje potrošnju i štednju za hitne slučajeve. Potvrđene su obje hipoteze autora – naime veća financijska pismenost pozitivno je povezana s dugoročnim i kratkoročnim financijskim planiranjem u svakoj dobnj skupini, kao i kod svih ispitanika zajedno. Najmlađe dobne skupine u najmanjoj mjeri imaju štedni fond za hitne slučajeve. Vezano za dugoročne financijske odluke kod starijih generacija najjača je veza s objektivnim financijskim znanjem, dok je kod mlađih najjača veza sa subjektivnim. Financijsko se znanje povećava s godinama, a važnu ulogu igra u svim dobnim skupinama. Rezultati vezani za kratkoročno planiranje povezani su sa subjektivnom sposobnošću razboritog upravljanja novcem, kao i sa samopouzdanjem, a odnos između objektivnog znanja i kratkoročnog ponašanja opada s godinama. Također, učinci financijskog obrazovanja ovise o grupi koju se promatra (prema autorima, manji učinak ima na siromašne), a uspjeh financijskog obrazovanja ovisi i o financijskom ponašanju koje se želi postići (manje se može utjecati na ponašanje vezano za zaduživanje, nego na ono vezano za štednju) (Kaiser i Menkhoff, 2017). Osim toga, financijsko znanje je veće kod pojedinaca koji su bogatiji, obrazovaniji i koji već koriste određene financijske usluge (Klapper i sur., 2015).

Barbić (2017) potvrđuje da kontrola ponašanja doprinosi financijskom uspjehu, slijede ju financijske vještine, a najveći doprinos čini financijsko znanje. Dwiastanti (2015) proučava financijsku pismenost u odnosu s financijskim ponašanjem te zaključuje da pojedinac koji ima veću razinu financijskog znanja bolje upravlja novcem. Rezultati istraživanja pokazuju da je u cilju uspješnog upravljanja financijskim sredstvima, potrebno financijsko znanje, kao i razvijanje vještina povezanih s upravljanjem novcem. Kako bi pojedinci uspješno koristili svoje financijsko znanje potrebne su promjene u ponašanju za koje je nužno da je pojedinac samopouzdan i da ima razvijene potrebne vještine. Financijsko znanje temelj je razvoja financijskog ponašanja, a kako bi se ponašao ispravno pojedinac mora znati procijeniti važnost određene informacije za njega osobno i time uvesti promjenu u svoje ponašanje. Balabanić (2020) također ističe važnost informiranja o financijskim proizvodima i uslugama za donošenje ispravnih financijskih odluka i racionalno upravljanje osobnim financijama. Rezultati istraživanja koje je autor provodio pokazali su da se mladi rijetko ili gotovo nikad ne informiraju o temama iz područja financija. Grigion Potrich i sur. (2016) pojašnjavaju da je financijska informacija potrebna radi učenja o odabiru financijskih proizvoda koji u najvećoj mjeri odgovaraju pojedinčevim potrebama.

Pojedinci koji koriste formalne financijske usluge poput bankovnih računa i kreditnih kartica obično imaju višu razinu financijskog znanja. Odnos i veza između financijskog znanja i korištenja financijskih usluga ide u oba smjera: oni s većom razinom financijskog znanja u većoj mjeri koriste financijske proizvode, dok samo korištenje financijskih proizvoda produbljuje i osnažuje financijske vještine. Prema istraživanju, na svjetskoj razini samo jedan od troje pojedinaca razumije osnovne financijske koncepte (Klapper i sur., 2015). Guiso i Viviano (2015) preispituju tezu da veće financijsko znanje doprinosi boljim financijskim odlukama te postavljaju tezu obrnuto: bolje financijske odluke motiviraju pojedinca da stječe dodatno financijsko znanje. Kao primjer navode sudjelovanje na burzi. Naime, pojedinci koji sudjeluju na burzi (već su donijeli financijsku odluku, a prema OECD-ovom pristupu koji se koristi u radu, korištenje nekog financijskog ili investicijskog proizvoda promatra se kroz financijsku uključenost) imaju dodatnu motivaciju za stjecanje financijskog znanja. Također, ostali faktori poput talenta, sposobnosti ili strpljenja mogu voditi k boljim financijskim odlukama. Allgood i Walstad (2016) naglašavaju da je u financijskom okruženju koje se konstantno mijenja izuzetno teško biti financijski pismen i donositi razborite financijske odluke. Autori su istraživali percepciju koju pojedinci imaju o vlastitom financijskom znanju koju razlikuju od percipirane financijske sposobnosti, tj. mogućnosti da se prognozira i predviđa. Ono što razlikuje njihovo od prethodnih istraživanja jest što ne pretpostavljaju da preveliko samopouzdanje vodi k lošim financijskim odlukama. Financijsko samopouzdanje može biti korisno jer će pojedinci donositi hrabrije, odvažnije i odluke koje vode k nekom djelovanju. Pretpostavljaju da će pojedinac koji je sigurniji u svoje financijsko znanje, u većoj mjeri istraživati koji financijski proizvod u najvećoj mjeri odgovara njegovim potrebama, dok će onaj koji nije siguran u sebe prihvatiti prvi proizvod koji mu je ponuđen. Guiso i Viviano (2014) su pak utvrdili da investitori s većim financijskim znanjem donose bolje financijske odluke, međutim, ne u onolikoj mjeri u kojoj se to pretpostavlja. Dapače, korist od povećavanja financijskog znanja bila je vrlo blaga.

Vidljivo je kako postoji mnoštvo istraživanja koja potvrđuju povezanost financijskog znanja i financijskog ponašanja. Međutim, cilj ovog rada je staviti fokus na financijske stavove koji su u literaturi zapostavljeni u odnosu na financijsko znanje, a također su važni za financijsko ponašanje. Obično se pretpostavlja da su sve kategorije financijske pismenosti povezane, pa su tako Grigion Potrich i sur. (2016) promatrali financijsku pismenost po uzoru na OECD (2022) (financijsko znanje, financijsko ponašanje i financijske stavove) te pronašli korelaciju između financijskog znanja i financijskih stavova. Autori navode da financijsko znanje nije dostatno za uspješno upravljanje financijama jer se utjecaj financijskog znanja na

financijsko ponašanje posredno mjeri financijskim stavovima. Dokazali su da pozitivni financijski stavovi doprinose boljem financijskom ponašanju. Wood (1998) također navodi da mnogi istraživači upravo financijske stavove smatraju ključnima za financijsko ponašanje. Promatra komponente financijske kulture te razlikuje: financijsko ponašanje, financijske stavove, financijsko blagostanje, perspektivu vremena i odgodu zadovoljstva. Pojašnjava da su pozitivni financijski stavovi od velike važnosti za razvoj programa financijske edukacije zbog čega je važno ispitati stavove pojedinaca vezane za novac kako bi se uspješno razvijale teorije potrošačke socijalizacije.

Jorgensen i Savla (2010) tvrde da financijski stavovi utječu na financijsko ponašanje. I Serido i sur. (2010) su potvrdili da je promjena u financijskim stavovima najbolji predskazatelj promjene u financijskom ponašanju. Pham, Yap i Dowling (2012) na istom tragu zaključuju da pozitivni stavovi prema štednji mogu obuzdati neplaniranu i suvišnu kupnju. Atkinson i Messy (2012) to objašnjavaju time da ukoliko pojedinci imaju negativan stav prema štednji za budućnost, manje je vjerojatno da će štedjeti za budućnost. Barbić (2017) ističe kako mnogi pojedinci, unatoč visokom financijskom znanju i dalje čine ozbiljne financijske greške i ne uspijevaju kvalitetno upravljati svojim financijama. Za financijsko ponašanje bihevioralni ekonomisti su potvrdili značaj psiholoških faktora. Također, sugerira da su upravo subjektivni stupanj i procjena vlastite mogućnosti upravljanja financijama ključni za uspješno upravljanje financijama te da bi se obrazovni program trebao temeljiti na izgradnji ispravnih financijskih stavova prema financijskom planiranju i upravljanju novcem. Postoje i istraživanja koja ne potvrđuju snažnu korelaciju među kategorijama financijske pismenosti, tj. sugeriraju da su komponente financijske pismenosti (financijsko ponašanje, znanje i stavovi) relativno neovisne jedna o drugoj (HNB, 2023).

Nakon pregleda i definiranja prve dvije komponente financijske pismenosti, tj. financijskog znanja i financijskog ponašanja, preostaje proučiti teoriju vezanu za treću komponentu koja je ujedno uz socijalni kapital osnovni konstrukt predmetnog rada – financijske stavove.

2.3.4. Financijski stavovi

Grigion Potrich i sur. (2016) smatraju da su financijski stavovi kombinacija koncepata, informacija i emocija o učenju koji rezultiraju potrebom da se odluke donose na razborit način.

Ipak, kao što je ranije spomenuto, u radu će financijski stavovi biti isključivo promatrani u okviru definicije i metodologije koju nudi OECD (2020b) a koji ih promatra kroz tri izjave koje se odnose na stavove prema novcu i planiranju budućnosti:

1. „Živim za danas i prepuštam da se sutra pobrine samo za sebe.“ – prikazuje pogled prema dugoročnim ciljevima,
2. „Više zadovoljstva nalazim u potrošnji novca nego u štednji na dulje razdoblje.“ – prikazuje stav prema štednji i brizi za budućnost, te
3. „Novac je tu da bi se potrošio.“ koja prikazuje stav prema dugoročnosti i štednji.

Sve tri izjave odnose se na preferenciju kratkoročnog nad dugoročnim (odnosno kombinaciju trenutne potrošnje i štednje). Drugim riječima, kratkoročni fokus označava situaciju u kojoj se ispitanik slaže s navedenim izjavama, dok se kod dugoročnog ne slaže. Kako bismo pojasnili smjer u kojem ćemo se kretati u daljnjem radu i istraživanju, najprije valja ustanoviti koji je stav prihvatljiviji i razboritiji. Prema OECD-u (2020b, 2022), preferencija kratkoročnog nad dugoročnim promatrana je kao manje povoljna te se u mjerenjima koja se provode u raznim državama boduje negativno. Kratkoročnost je u tom smislu problematična jer najčešće dovodi do smanjenja financijske otpornosti i blagostanja, zbog čega valja zaključiti da je preferencija kratkoročnog nad dugoročnim povezana s niskim razinama financijske pismenosti. Financijski pismena osoba bi na sva pitanja trebala odgovarati negativno što bi značilo da preferira dugi nad kratkim rokom, kao i štednju naspram neumjerene potrošnje. Prema istraživanju provedenom u G20 državama, može se zaključiti da su u slabije razvijenim zemljama pojedinci skloniji dobivati manje bodova u istraživanjima financijskih stavova (prema toj su kategoriji u manjoj mjeri financijski pismeni). Prema spolu nisu zamijećene znatne razlike, iako u nekim državama (najčešće razvijenijima), žene imaju razboritije financijske stavove (OECD, 2020b). Atkinson i Messy (2012) također promatraju financijske stavove u kontekstu vremenske preferencije, odnosno gore postavljena pitanja tumače kao preferenciju između kratkoročnog zadovoljstva i dugoročne sigurnosti, a prosjek odgovora na gore navedena pitanja koriste kao indikator financijskih stavova. Pritom niži rezultat označava preferenciju sadašnjosti, tj. kratkoročnog, a viši budućnosti, tj. dugoročnog.

Još je Strotz (1955. – 1956.) tvrdio da je važno naučiti djecu štedljivosti u što ranijoj dobi. Rasipnost je najčešće znak nedovoljno dobrog upravljanja vremenskom razlikom između sadašnjosti i budućnosti, a vezana je za omjer između potrošnje i štednje. Siromašni pojedinci novac češće troše nekontrolirano, u sadašnjem si trenutku ugađaju, ne planiraju budućnost, ne izrađuju budžet te troše sav novac čim prime plaću. Pojedinaac koji izrazito cijeni sadašnjost u

odnosu na budućnost skloniji je zaduživanju i trenutnom zadovoljstvu čime negativno utječe na vlastito buduće blagostanje. To predstavlja temelj ostatka ovog rada: financijske će se stavove promatrati u kontekstu izbora između potrošnje, odnosno štednje, i stavu prema kratkoročnosti, odnosno dugoročnosti. Istim će se redom u nastavku rada prezentirati teorije koje promatraju obje spomenute pojave.

Ranije definirane izjave koje definiraju financijske stavove pružaju uvid u različite perspektive prema dugoročnim ciljevima, potrošnji novca i važnosti štednje. Teorije osobne potrošnje i štednje nastoje objasniti kako osobne preferencije, uvjerenja i stavovi oblikuju financijska ponašanja pojedinaca te kako ih mogu potaknuti ili ograničiti u postizanju financijskih ciljeva i stabilnosti čemu je posvećeno sljedeće poglavlje.

2.3.5. Teorije osobne potrošnje i štednje

Među najpoznatijim autorima koji definiraju odnos potrošnje i štednje valja izdvojiti engleskog ekonomista Johna Maynarda Keynesa, koji definira štednju kao „dio ili višak prihoda koji je iznad potrošenog“ (Keynes, 1936: 55), iliti štednja = dohodak – potrošnja. Keynes na primjeru poduzetnika definira dohodak kao višak vrijednosti finalnog *outputa* prodanog u određenom periodu koji je iznad njegovih ukupnih troškova. Potrošnja označava ukupnu vrijednost dobara prodanih potrošačima u nekom razdoblju. Štednja se katkad definira jednako kao investicija, no važno je napomenuti da se svaki dohodak koji nije potrošen, smatra štednjom, a investicijom se obično smatra kupnja imovine, kako financijske, tako i realne poput kuće, automobila ili stroja koja zatim stvara novu dodanu vrijednost.

Postoji nekoliko teorija vezanih za osobnu potrošnju (i štednju), a to su redom: teorija apsolutnog dohotka, relativnog dohotka, permanentnog dohotka i životnog ciklusa (Lovrinčević, 2000).

Prvu je razvio Keynes (1936) kojeg mnogi smatraju utemeljiteljem moderne makroekonomije. Keynes zaključuje da potrošnja određene zajednice ovisi o dohotku, ostalim objektivnim okolnostima, te subjektivnim potrebama i psihološkim navikama. Razdvaja objektivne i subjektivne faktore koji označavaju motive za potrošnju. Objektivni faktori su:

- a) promjena u jedinici plaće,
- b) razlika između bruto i neto dohotka,
- c) iznenadne promjene u vrijednosti kapitala koje nisu uključene u neto dohodak,

- d) promjene u stopi vremenskog diskontiranja, tj. u omjeru razmjene,
- e) promjene u fiskalnoj politici te
- f) promjene u očekivanjima u odnosu između sadašnjeg i budućeg dohotka.

Subjektivni faktori pak uključuju osobne i društvene poticaje koji utječu na potrošnju u slučaju da su objektivni faktori ostali nepromijenjeni. Subjektivni faktori su:

- a) sigurnost koja se odražava u rezervi novca koju pojedinac stvara kako bi se zaštitio od nepredviđenih situacija,
- b) štednja za budućnost jer pojedinac smatra da će se u budućnosti promijeniti omjer između prihoda i potreba koji će biti različit od ovog sada, kako s njegove strane, tako i sa strane njegove obitelji (mirovina, obrazovanje),
- c) pogodne kamate i aprecijacija koje mu idu u korist zato što se veća realna potrošnja kasnije preferira nad manjom potrošnjom odmah. To se direktno dotiče onoga što ispituju financijski stavovi, odnosno razlike u zadovoljstvu koje pojedinac osjeća u trenutnoj potrošnji i štednji za budućnost,
- d) nastojanje da se postupno povećavaju troškovi, što je u skladu s instinktom da se standard života postupno povećava, a ne obrnuto,
- e) nastojanje da se osigura neovisnost i pojača osjećaj kontrole nad određenim djelovanjima, bez konkretnog drugog motiva,
- f) nastojanje da se napravi manevarski prostor te se upusti u rizične i spekulativne poslove,
- g) nastojanje da se stekne bogatstvo te
- h) nastojanje da se zadovolji vlastita škrtost i štedljivost.

Svi ovi faktori na pojedince utječu u različitoj mjeri, međutim svi se subjektivni faktori mijenjaju kod pojedinca vrlo sporo, tako da u kratkom roku promjena u potrošnji u najvećoj mjeri ovisi o promjeni u dohotku. Ipak, iako dohodak u najvećoj mjeri povećava potrošnju, pojedinci nisu skloni potrošiti baš i zadnju jedinicu svog povećanog dohotka već određeni dio štede pa je granična sklonost potrošnji manja od 1. Ovdje je štednja pasivna varijabla jer je ona samo razlika između dohotka i potrošnje i o njoj se ne promišlja, uz onaj dio potrošnje koji bi se ionako potrošio ostatak se troši pozitivno korelirano s raspoloživim dohotkom (uz napomenu da se pritom ne troši sav dohodak).

Druga se teorija odnosi na teoriju relativnog dohotka koju je razvio američki ekonomist James Stemble Duesenberry (1967), a koji je kritizirao Keynesa jer nije uzeo u obzir da je

potrošnja pojedinca ovisna o potrošnji drugih pojedinaca te je pretpostavljao da su odnosi potrošnje reverzibilni u vremenu. Polazi od teorije granične korisnosti koja pretpostavlja da svaki pojedinac nastoji rasporediti svoj budžet tako da maksimizira ukupnu korisnost te da se granična korisnost svih roba smanjuje što ih se više troši. Naglašava da potrošačke odluke ovise o njegovoj imovini, trenutnom i očekivanom dohotku te tekućim i očekivanim budućim cijenama. Međutim, potrošačke želje nisu neovisne od ponašanja drugih te se one konstantno mijenjaju. Autor uočava društveni karakter potrošačkog obrasca ponašanja. S obzirom da su potrošačke želje želje za nekim dobrom, one proizlaze iz raznih motiva. Dok su neka dobra uistinu potrebna, ostale se želje formiraju na temelju kulture, društvenog statusa ili zadovoljstva. Razina štednje na neki način predstavlja konflikt između želje da se poboljša trenutni standard života i želje da se osigura buduća dobrobit (što se postiže štednjom). S danom razinom dohotka, pojedinac može poboljšati standard života samo tako da smanjuje štednju. Također, naglašava da nije realno očekivati da je teorija granične korisnosti u praksi upravo takva (da pojedinac zna sva dostupna dobra i usluge i njihove cijene te da na temelju toga donosi odluke). Međutim, upravo to na neki način pojedinac i radi kad planira budžet. Potrošačke se navike grade već u djetinjstvu, a svakim smanjivanjem dohotka pojedinac teže prilagođava svoje navike. Kontinuirana borba između sadašnje potrošnje i štednje za budućnost ishod je raznih sila koje pokreću obje želje. Razni kulturološki faktori utječu na potrošnju/štednju, a autor daje primjer kada je 1940. godine u Americi prosječna gradska obitelj štedjela 8 % dohotka, dok 1941. godine nije štedjela ništa zbog ostalih faktora koji potiču veću potrošnju. Glavni faktor koji dovodi do veće potrošnje autor pronalazi u kulturi. Pojedinci imaju tendenciju težiti za dobrima veće kvalitete u odnosu na dobra manje kvalitete. Upravo zbog toga, vrlo je teško odreći se impulsa za stjecanjem kvalitetnih i poželjnih dobara u korist štednje. To je utoliko teže ukoliko se pojedinac češće nalazi u situacijama u kojima je izložen dobrima veće kvalitete koja posjeduju druge osobe. Pojedinci vjeruju da je važno i poželjno konzumirati dobra veće kvalitete koja su u većini slučajeva skuplja te se teško oduprijeti instinktu za potrošnjom, što je osobito teško kad se pojedinac često nalazi u situacijama u kojima je fizički blizu tog dobra i kad se češće susreće s njime (kao primjer uzima prijatelj novu auto ili kuću). Impulsi koji navode pojedinca na povećanje potrošnje snažniji su zbog vjerovanja u superiornost određenih dobara u odnosu na druga dobra. U potrošačkom društvu koje karakterizira zapadnu kulturu, ti se impulsi javljaju jer je jedan od osnovnih društvenih ciljeva imati visok životni standard. Kad pojedinac ostvaruje neki društveni cilj, njegovo se samopouzdanje podiže, a održavanje samopouzdanja je osnovni pokretač i motivacija pojedinca. Radi postizanja određenog društvenog statusa pojedinci teže

poboljšavanju svog standarda života te nastoje postići i održati što bolju poziciju na poslu koja nosi visoki dohodak, a što podrazumijeva određeni obrazac ponašanja. Teži se visokom statusu potrošnje koja posljedično postaje znak visokog standarda potrošnje. Slobodno tržište, demokracija i zapadno društvo omogućili su društvenu mobilnost i nestratificirano društvo što omogućuje pojedincima da se međusobno kopiraju, natječu i uspoređuju. Društveni status visokog standarda života pretvara poriv za samopouzdanjem u poriv za stjecanjem kvalitetnih dobara. Zbog toga, kad se dosegne određeni minimalni dohodak s kojim se ispunjavaju osnovne životne potrebe, ostali omjer potrošnje odgovara potrošnji onih s kojima se pojedinac druži i s kojima provodi vrijeme. Autor naglašava da je tradicionalna teorija štednje dio opće teorije o potrošačkom izboru. Teorija naglašava da je indeks korisnosti potrošača funkcija njegove potrošnje i imovine koju posjeduje u različitim točkama u vremenu, kao i toga da u trenutku odluke prima određeni dohodak i/ili posjeduje imovinu, ima određena očekivanja o budućem prihodu te da je u trenutku odluke svjestan trenutne, ali i buduće razine kamatnih stopa. Potrošačke odluke o sadašnjosti i budućnosti u slučaju ove teorije nisu pod velikim direktnim utjecajem akcija drugih ljudi s obzirom da pojedinac ne može točno znati koliko šteti njegov susjed ili kolika mu je imovina. Međutim, izbor između sadašnje ili buduće potrošnje snažno je pod indirektnim utjecajem međuzavisnosti sadašnje želje za potrošnjom. Primjer je kad na pojedinčeve želje za sadašnjom potrošnjom utječe povećanje potrošnje drugih, ali ne i na njegovu želju za budućom potrošnjom. Tada se mijenja njegova krivulja indiferentnosti kod izbora sadašnjosti i budućnosti te želja za današnjim dohotkom mijenja želju za budućim dohotkom. Uz ostale nepromijenjene uvjete, sklonost štednji od strane pojedinca je rastuća funkcija njegovog percentila u distribuciji dohotka, a motivi za štednju veći su s obzirom na potrebu za brigom o mirovini i smrti jer su se ranije pojedinci u većoj mjeri oslanjali na svoju djecu i rođake.

Talijansko-američki ekonomist Franco Modigliani zajedno sa svojim studentom Richardom Brumbergom (1954) polazi od teorije potrošačkog izbora i funkcije korisnosti u kojima se nastoji objasniti potrošačko ponašanje, međutim teži k razvoju modela koji je empirijski dokaziv. Pretpostavljaju da pojedinac ima koristi od sadašnje i buduće potrošnje, kao i od imovine koju ostavlja u nasljeđivanje. Promatraju motive za štednju te utvrđuju da se oni djelomično odnose na želju za doprinosom dobrobiti vlastitih nasljednika. Drugi motiv je nezavisan od prvog te se odnosi na činjenicu da obrazac potrošnje i dohotka nije cijelo vrijeme identičan te ne odgovara preferiranoj potrošnji. Za razliku od Keynesa, ne smatraju da postoji jednostavan i jasan odnos između potrošnje u kratkom roku i dohotka u tom periodu. Treći se motiv odnosi na opreznost, odnosno akumuliranje štednje da bi se zaštitilo od mogućih hitnih

slučajeva u budućnosti. Četvrti je motiv vezan za nesigurnost. Pojedinaac bi, kad ne bi postojao faktor nesigurnosti, sva svoja trajna dobra kupovao kreditom te ga financirao porastom vrijednosti i korištenjem imovine. Međutim, zbog nesigurnosti, pojedinac ima potrebu barem dio svog dohotka držati u obliku štednje. Određena imovina može zadovoljavati više motiva odjednom (kupnja kuće vezana je i za motiv o ostavljanju iste u nasljeđe, ali i služi u hitnim situacijama). Autori definiraju štednju (ili suprotno od štednje, zaduživanje ili situaciju kad pojedinac troši više od dostupnog dohotka) kao pozitivnu ili negativnu promjenu u neto bogatstvu u određenom periodu. Potrošnja je prema definiciji trošenje potrošačkih dobara i usluga prilagođenih za zalihe, uz uračunatu deprecijaciju trajnih dobara. Autori prilikom razvijanja hipoteze pretpostavljaju određene tvrdnje za koje unaprijed naglašavaju da nisu realne, ali da će ipak biti korisne u modelu. Nadopunjuju Keynesovu teoriju pretpostavkom da su ljudi bića orijentirana prema naprijed i prema budućnosti. Također, smatraju da je proporcija dohotka koju pojedinac štedi neovisna od dohotka te da se devijacija stope štednje od normalne razine javlja zbog kratkoročnih fluktuacija dohotka oko temeljne mogućnosti zarade, kao i da su postepene promjene u mogućnosti daljnje zarade u skladu s trenutnim dohotkom i godinama. Pretpostavljaju da je glavna svrha štednje osigurati se od kratkoročnih i dugoročnih fluktuacija u dohotku te da su potrebe za osiguravanjem starosti i štednja za hitne slučajeve vezane za temeljnu sposobnost zarade.

Modigliani je kasnije empirijski testirao teorije o potrošnji i štednji pa tako Modigliani i Ando (1957) promatraju štednju kućanstava iz različitih anketa po dobnim skupinama kako bi ustvrdili razlikuju li se stope i apsolutni iznosi štednje u različitim dobnim skupinama. Autori testiraju hipotezu životnog ciklusa štednje te smatraju da je svrha štednje omogućiti kućanstvima redistribuciju resursa tijekom njihovog života kako bi se postigao najpoželjniji obrazac potrošnje tokom života. Zaključuju da preferencije pojedinca za štednjom ovise o njegovoj dobi te da u srednjim godinama pojedinci u najvećoj mjeri štede, dok u starosti i mladosti više troše. Dvadesetak godina poslije Modigliani (1975) zaključuje da se iz teorije o potrošačkom izboru može razviti teorija o štednji. Štednja se može shvatiti kao vrsta robe u koju potrošač alocira vlastiti dohodak. Univerzalni je konsenzus da je štednja superiorna vrsta robe, ona se povećava samo kad se povećava dohodak i na neki način predstavlja luksuznu robu.

Posljednja teorija potrošnje (štednje) koja će se promatrati jest teorija permanentnog dohotka američkog ekonomista Milтона Friedmana (1957) koji se slaže s Keynesom da rastom dohotka potrošnja ne raste jednako već se jedan dio štedi. Dio dohotka koji se štedi stoga raste

s dohotkom. Čini razliku između dohotka i permanentnog dohotka, kao i potrošnje i permanentne potrošnje. Dok se pojam dohodak odnosi na stvarni, bilježeni dohodak, permanentni je dohodak onaj prema kojemu pojedinci prilagođavaju svoje ponašanje, a isto vrijedi i za potrošnju. Permanentni dohodak i potrošnja ne mogu se mjeriti drugačije nego proučavajući ponašanje potrošača. Zbog toga se omjer potrošnje i dohotka smanjuje s porastom dohotka. Hipoteza permanentnog dohotka sastoji se od tri jednadžbe. Prva upućuje na to da je planirana ili permanentna potrošnja dio planiranog ili permanentnog dohotka koji ne ovisi o njegovoj veličini već o drugim faktorima poput kamatnih stopa i bogatstva koji utječu na preferenciju potrošača da ukupni dohodak ne troši odmah nego da akumulira imovinu (što ovisi o neizvjesnosti dohotka, potrošačevim godinama i kompoziciji, rasi, kulturi i zemlji porijekla). Ostale jednadžbe upućuju na to da su mjereni dohodak i mjerena potrošnja zbroj dvije komponente: permanentnog dijela i tranzicijske komponente koja uključuje faktore poput mogućnosti pogreške, slučajnosti i ostalih faktora. Teorija pretpostavlja da pojedinac troši i štedi u skladu s onim koliki priljev dohotka očekuje da će imati tokom cijelog života. Kao esencijalnu hipotezu Friedman ističe da tranzicijske komponente dohotka i potrošnje nisu u korelaciji jedna s drugom. U situaciji kad se pretpostavlja stabilan odnos između permanentnih komponenti, donosi se zaključak da će se s vremenom povećavati nejednakosti u dohotku jer će bogatiji trošiti manje od dohotka, a siromašniji više od dohotka. S obzirom da se realni dohodak s vremenom povećava, štednja bi trebala zauzimati sve veći udio u dohotku u većini razvijenih zemalja. Međutim, upravo je suprotno točno i stoga u skladu s hipotezom permanentnog dohotka.

Teorije o potrošnji i štednji nude uvid u način na koji ljudi donose odluke o trošenju sredstava u odnosu na vremenski horizont. Vremenska preferencija u ekonomiji odnosi se na tendenciju ljudi da cijene dohodak ili korist u sadašnjosti više nego u budućnosti. Prema Friedmanovoj teoriji permanentnog dohotka (Friedman, 1957), pojedinci troše i štede u skladu s očekivanjima o budućem priljevu dohotka tijekom cijelog života. Ova teorija pretpostavlja da pojedinci vrednuju sadašnju i buduću potrošnju, te da prilagođavaju svoje ponašanje kako bi postigli optimalnu ravnotežu između trenutne i buduće potrošnje. Stoga, vremenska preferencija igra ključnu ulogu u odlukama o potrošnji i štednji, pri čemu pojedinci vrednuju potrošnju i zadovoljstvo sadašnjeg trenutka u odnosu na potencijalnu korist u budućnosti.

2.3.6. Teorije vremenske preferencije

U prethodno prikazanom pregledu teorija potrošnje i štednje nerijetko se spominje svojevrsni kompromis između potrošnje sada i potrošnje u budućnosti (štednje). OECD-ova pitanja koja mjere financijske stavove, a koja ćemo koristiti u predmetnom istraživanju, ispituju upravo to. U nastavku se nalazi pregled osnovnih teorija i zaključaka vezanih za kompromis između sadašnjosti i budućnosti, tj. vremensku preferenciju.

Još se Rae (1905) bavio žrtvovanjem sadašnjosti za budućnost te je promatrao kakav utjecaj njegova sklonost za odricanjem manjih dobara sada za veća dobra u budućnosti može imati na društvo u cijelosti. Upravo se odricanje manjih dobara sada za veća dobra u budućnosti naziva učinkovitom željom za akumulacijom. Prepoznao je kako pojedinci nisu uvijek racionalni te su svjesni svoje smrtnosti i činjenice da ne žive zauvijek. Nadovezuje se na teoriju racionalnog izbora te zaključuje da u situaciji u kojoj bi pojedinci doista gledali samo vlastiti interes, ne bi bilo potrebe za odgađanjem sadašnjih zadovoljstava za zadovoljstva u budućnosti. Naime, u središtu teorije racionalnog izbora je zadovoljenje potreba pojedinca, promatra se korisnost koju pojedinci imaju od određenog djelovanja te se smatra da isti racionalno teže k ostvarenju vlastitih interesa. Društvo se promatra kao ukupnost pojedinaca vođenih koristoljubljem, a za razliku od teorije razmjene koja je fokusirana na mikro razinu, u teoriji racionalnog izbora integrira se mikro i makro razina, pa se iz tog aspekta teorija racionalnog izbora najviše približila makrosociologiji (Plenković i Črpić, 2018). Strotz (1955-1956) promatra potrošnju i štednju te zaključuje da pojedinac odgađa potrošnju za buduće razdoblje (štedi) s namjerom da maksimizira korist ostvarenu od te odgode mjerenu u sadašnjem trenutku. Međutim premda pojedinac ima plan za budućnost, on ga ne mora uvijek slijediti, a autor pretpostavlja da obično i neće. Pojedinac se konstantno nalazi pred odlukom kako će i kada potrošiti i uštedjeti svoj dohodak (a njegova potrošnja varira kroz vrijeme), pritom zanemarujući neizvjesnost i rizik što ih nosi budućnost. Određeni datum u budućnost više je ili manje prihvatljiv uzevši u obzir duljinu vremena od sadašnjeg do budućeg trenutka. Autor pretpostavlja da su svi rođeni s funkcijom diskonta i da će se odluka o nečemu korisnom u budućnosti u većini slučajeva prekršiti. Diskontiranje predstavlja situaciju u kojoj se preferira manja nagrada sada nad većom u budućnosti (Fehr, 2002). Thaler i Shefrin (1981) idu korak dalje te za razliku od Strotza ne promatraju pojedinca tako da se mijenja njegov odnos prema sadašnjosti/budućnosti, već smatraju da svaki čovjek ima dva seta preferencija. Naglašavaju da je ideja o samokontroli i štednji na prvi pogled paradoksalna, osim ako se ne promatra u kontekstu pojedinca koji ima dva „sebe“. Prvi „ja“ se odnosi na kratkoročne

preferencije, a drugi na dugoročne. Prvi je potpuno sebičan, dok drugi razmišlja o dugoročnoj koristi, a isti su konstantno u nekom obliku sukoba interesa.

Finke i Hudson (2013) zaključuju da je razlog štednje za mirovinu taj što pojedinci nastoje povećati svoju potrošnju u budućnosti. Ekonomski modeli obično predviđaju obrnuti odnos između vremenske preferencije i akumuliranja bogatstva. Naime, pozitivna vremenska preferencija označava preferiranje sadašnjosti nad budućnosti, što nije u skladu s akumuliranjem bogatstva jer je za to potrebna snažna preferencija budućnosti. Individualna vremenska preferencija važan je prediktor štednje za mirovinu. Autori se pozivaju na talijansku ekonomisticu Annamariu Lusardi (2004) te navode da je vremensku preferenciju teško mjeriti, ali da postoje ostala ponašanja koja uključuju vaganje između sadašnjosti i budućnosti (poput pušenja) koja mogu predvidjeti akumulaciju bogatstva tokom vremena. Ljudsko diskontiranje buduće korisnosti proizlazi iz nestrpljenja pojedinca, nesigurnosti i ograničenog životnog vijeka. Intertemporalni kompromis također je potreban i za uspješno i razborito upravljanje financijskim sredstvima. Štednja omogućuje da se potrošnja sada transferira u budućnost kako bi se maksimizirala životna korisnost. S ciljem postizanja ekvilibrija, očekivana korisnost koja će se ostvariti u budućnosti mora odgovarati žrtvi učinjenoj sada uslijed odgođene potrošnje. Individualna vremenska preferencija pokazuje koliko se vrednuje korisnost budućnosti. Motiv za štednjom za budućnost osobito kod mlađe generacije pokazuje u kojoj je mjeri buduća korisnost diskontirana. Pretpostavlja se da student neće vidjeti previše vrijednosti u štednji za starost, a što će biti predmet istraživanja u ovoj disertaciji. Osvrću se na model diskontiranja korisnosti te utvrđuju da isti polazi od teorije racionalnog izbora. Stopa po kojoj pojedinci tijekom vremena ocjenjuju korisnost povezana je sa spremnošću na štednju za mirovinu. Koristeći uzorak od 6812 studenata, autori su navedeno istražili te ponudili snažan empirijski dokaz da je vremenska preferencija prema novcu značajan prediktor važnosti koju ispitanik stavlja na štednju za mirovinu. Chapman (2005) stavlja u odnos kratkoročna žrtvovanja za dugoročne beneficije koje povezuje s vremenskom preferencijom. Na primjeru ponašanja koja kontroliraju tumor, promatra intertemporalni kompromis, odnosno „izbor između manje, trenutne nagrade poput ležanja na plaži, i veće, odgođene nagrade poput zdrave kože“ (Chapman, 2005: 41). Pojedinci koji čine radnje koje nisu u skladu s boljim ishodima u budućnosti, vrednuju budućnost manje nego sadašnje ishode te imaju visoku temporalnu diskontnu stopu, tj. vrlo strmo diskontiraju budućnost. Drugim riječima, vremenska preferencija ukazuje na intenzitet preferiranja sadašnjosti nad budućnosti u većini sfera života na temelju čega se može zaključiti da je moguće prema nekom drugom obrascu ponašanja koje uključuje vremensku preferenciju

pretpostaviti pojedinčev odnos prema novcu (Lusardi, 2004). Ovaj je zaključak ujedno jedan od temelja na kojem su se gradile hipoteze postavljene u ovom istraživanju.

Većina autora pretpostavlja da pojedinci, pod uvjetom da su ostale okolnosti nepromijenjene, više vrednuju sadašnjost nego budućnost (Olson i Bailry, 1981, Chapman, 2005, Trostel i Taylor, 2001, Eckel, 2004, Holcomb i Nelson, 1992, Böhm-Bawerk, 1891, Green i sur.,1994).

Böhm-Bawerk (1891) navodi da su „sadašnja dobra, kao pravilo, više vrijedna nego takva ista dobra i broj tih dobara u budućnosti“ (Böhm-Bawerk, 1891: 237). Iako živimo i djelujemo u sadašnjosti, budućnost nam nije nevažna te nas također zanima i vlastita buduća dobrobit. Određene boli i patnje, kao i užitci za koje pretpostavljamo da ćemo ih osjetiti u budućnosti postaju motiv za razmišljanje o njima u sadašnjosti. Iako je na prvi pogled neobično da ljudi uopće imaju sposobnost razmišljati o užitcima i bolima koje trenutno ne osjećaju, ključna je stvar da ih svakako mogu zamisliti. Intenzitet budućeg zadovoljstva ili boli koje pojedinac pretpostavlja, pridonosi lakoći zamišljanja. S obzirom da čovjek anticipira budućnost, moguće je da želi na temelju poznavanja određenog dobra osigurati to isto dobro u budućnosti. S obzirom na ograničene resurse, preostaje mu da na temelju važnosti i hitnosti donosi odluke. Anticipirane boli i užitci jednaki su sadašnjima te zbog toga odluke ovise o intenzitetu patnji ili užitaka, bez obzira radi li se o sadašnjosti ili budućnosti. Upravo zbog poimanja budućnosti postoje trajna dobra poput kuće i automobila, a prema autoru buduća su dobra u potpunosti poznati objekti s kojima se pojedinac susreće, kao što su i budući osjećaji jednako poznati ekonomski motivi. Međutim, ovo u teoriji jest tako, ali u praksi katkad nije, već je sadašnjost uvijek vrijednija od budućnosti. Dijete ili necivilizirana osoba nema mogućnost anticipacije budućnosti, a čak je i odraslim civiliziranim pojedincima teško i zahtjevno u potpunosti cijeliti budućnost jednako kao i sadašnjost. Buduća se dobra procjenjuju prema graničnoj korisnosti koju će donijeti. Ukoliko je određeno dobro rijetko sada, preispituje se hoće li biti jednako rijetko i u budućnosti. Subjektivno procjenjivanje vrijednosti određuje objektivnu vrijednost zbog čega veću vrijednost razmjene i cijenu imaju sadašnja dobra. Olson i Bailry (1981) to objašnjavaju tako da kad bi pojedinci živjeli neograničeno dugo, a kad bi kamatne stope kontinuirano bile pozitivne, postojala bi vjerojatnost da bi štedjeli cjelokupnu svotu novca koja bi im ostala na raspolaganju nakon podmirenja svih svojih osnovnih potreba. Međutim, u realnosti snažno je izražena opcija da će i veliko povećanje potrošnje u budućnosti (dodatna zarada na kamata) donijeti toliko malo koristi da se pojedinci svojevrijedno odriču toga u korist sadašnje potrošnje. U svakom

slučaju, kad pojedinci uopće ne bi diskontirali i kad ne bi postojalo drastično smanjenje korisnosti u budućnosti samo po sebi, svakako bi postojao ograničeni horizont planiranja (zbog svjesnosti pojedinca o neizvjesnosti budućnosti, ali i vlastitoj smrtnosti) koji podrazumijeva pozitivnu vremensku preferenciju. Fishburn i Rubinstein (1982) za mjerenje vremenske preferencije uzimaju primjere poput izbora između 1000 dolara danas ili 2000 za godinu dana, te na taj način procjenjuju koliko su pojedinci skloniji vrednovati sadašnjost u odnosu na budućnost. Holcomb i Nelson (1992) istražuju individualnu stopu diskontiranja tokom vremena. Navode da tradicionalna ekonomska teorija podrazumijeva da je ta stopa konstantna, međutim psihološka teorija govori kako ona nije linearna. Individualna subjektivna vremenska stopa diskontiranja smanjuje se s približavanjem nagradi te je u skladu s psihološkom literaturom. Thaler (1997) interpretirajući Fischera (1930), tvrdi da će pojedinac s visokom razinom nestrpljivosti tj. vremenske preferencije više i posuđivati. Trostel i Taylor (2001) polaze od tvrdnje da ljudi preferiraju sadašnju potrošnju nad budućom jer u budućnosti smatraju da njihova fizička i mentalna spremnost opada. Obrnuto od drugih teorija vremenske preferencije, a u kontekstu životnog ciklusa, autori zaključuju da diskontiranje raste tijekom godina života i dostizanja određene dobi. Autori polaze od hipoteze da ljudi nemaju unutarnju preferenciju sadašnje potrošnje nad budućom potrošnjom već da trenutna funkcija korisnosti varira zbog godina, kao i ljudska fizička i mentalna sposobnost (a ona obično s godinama opada). Iz navedenog razloga pojedinci manje vrednuju budućnost od sadašnjosti. Prema autorima samo mladi ljudi očekuju da će u budućnosti moći više trošiti pa je zbog toga njihova diskontna stopa negativna. Osnovna je hipoteza da je manja granična vrijednost potrošnje u budućnosti zato što se očekuje da će sposobnost uživanja potrošnje u budućnosti biti manja. Diskontiranje se javlja jer očekivana granična korisnost potrošnje opada, kao i ostale ljudske sposobnosti. Zbog toga autori smatraju da ne postoji unutarnja preferencija sadašnjosti već da su s ljudskom vremenskom preferencijom povezani ostali osobni i socijalni faktori te trenutno okruženje. Ovo je u suprotnosti s prethodnim stavovima da se diskontiranje smanjuje kako ljudi stare. Namjera je bila da se striktno pokaže utjecaj dobi u diskontiranju te zaključuju da se diskontna stopa povećava za između 1,1 i 2,8 % svakih deset godina u odrasloj dobi. Empirijski rezultati, nakon kontroliranja veličine obitelji, ponude rada i zdravlja, pokazuju da povećani rizik od smrtnosti nije čimbenik koji utječe na povećavanje diskontiranja. Zaključci su da ako roditeljska očekivana korisnost potrošnje opada, tada se relativna vrijednost ostavljanja nasljedstva povećava. Olson i Bailry (1981) ističu da smanjenje granične korisnosti u budućnosti objašnjava i druge pojave poput želje za kupnjom osiguranja, ili zaštite od drugih ne tako velikih gubitaka. Fischer (1930) razlikuje dohodak s jedne, i osobne faktore s druge

strane kao faktore koji utječu na vremensku preferenciju. Smatra da što je dohodak niži, to pojedinci više preferiraju sadašnji nad budućim dohotkom. Utjecaj dohotka na vremensku preferenciju je djelomično i neracionalan jer pojedinci tad ovise o čistoj sreći u budućnosti, a ne o vlastitom predviđanju i samokontroli. Osobne faktore koje razlikuje kod pojedinca su:

- a) predviđanje,
- b) samokontrola,
- c) navika,
- d) očekivana duljina života,
- e) ljubav i poštovanje prema potomstvu,
- f) moda.

Na sve navedeno može se utjecati edukacijom, stvaranjem navika, promišljanjem itd. Eckel (2004) promatra preferencije siromašnijih skupina u društvu te zaključuje da njihove odluke također ovise o kompromisu između sadašnje potrošnje i štednje. Međutim, teško je provoditi istraživanja o tome koliko ljudi štede ili kolika je njihova stvarna vremenska preferencija s obzirom da siromašniji pojedinci nisu u mogućnosti štedjeti zbog nedovoljnih novčanih sredstava, a ne zato što nužno u većoj mjeri vrednuju sadašnjost od budućnosti. Iz tog je razloga zahtjevno odrediti njihove diskontne stope. Naime, nedovoljno ulaganje siromašnijih pojedinaca u dugoročne ciljeve kao što su povećanje ljudskog kapitala ili štednja za mirovinu mogu s jedne strane biti posljedica izražene orijentacije prema sadašnjosti, a s druge odraz nepovoljne financijske situacije u sadašnjosti. Lusardi (2004) navodi da se kućanstva razlikuju u averziji rizika i nestrpljivosti (u preferencijama) koje obje igraju važnu ulogu u odlukama vezanim za štednju. Preferencije su primjerice vidljive u želji za kockanjem koja služi kao pokazatelj averzije prema riziku. Nadalje, demografske varijable poput obrazovanja, rase i zemlje porijekla mogu se povezati s nestrpljivosti. Green i sur. (1994) proveli su istraživanje nad djecom, mladima i odraslima, a cilj je bio prikazati odabir između sadašnje i buduće hipotetske novčane nagrade. Iznos odgođene nagrade bio je konstantan, dok je ponuda istog u vremenskom razdoblju bila raznolika. Kod sve tri generacije zabilježena je odgoda diskontiranja tj. iznos sadašnje nagrade se promatrao kao jednak odgođenoj nagradi smanjenoj za funkciju diskonta. Stopa diskontiranja bila je najveća za djecu, a najniža za starije odrasle osobe što se objašnjava time da se s godinama života povećava samokontrola.

Na temelju prikazanih teorija vremenske preferencije, jasno je da ljudi često balansiraju između trenutnog zadovoljstva i dugoročnih ciljeva, poput štednje za budućnost. Autori poput Raea (1905), Strotza (1955-1956), Thaler i Shefrina (1981) te drugih istražuju kako

pojedinci donose odluke o potrošnji i štednji, uzimajući u obzir svoje preferencije sada i u budućnosti. Uz to, istraživanja pokazuju da individualna vremenska preferencija može biti važan prediktor ponašanja vezanog uz štednju, poput štednje za mirovinu. Odgoda zadovoljstva, kao koncept, prožima se kroz razmatranje ovih teorija. Kroz prizmu odgode zadovoljstva, pojedinac odlučuje hoće li zadovoljiti svoje trenutne želje ili odgoditi potrošnju radi postizanja većih ciljeva u budućnosti, poput štednje za mirovinu ili ulaganja u vlastiti razvoj. Navedena analiza naglašava kako ljudi procjenjuju vrijednost trenutnog zadovoljstva u odnosu na buduću korist te kako ta procjena utječe na njihove odluke o potrošnji i štednji. Sljedeće poglavlje pružit će detaljan uvid u koncept odgode zadovoljstva i njegovu povezanost s vremenskom preferencijom.

2.3.7. Vremenska preferencija i odgoda zadovoljstva

O'Donoghue i Rabin (2000) navode da ljudska bića imaju problema sa samokontrolom te da teže trenutačnom zadovoljstvu koje u budućnosti ne cijene u tolikoj mjeri. Ekonomisti su tek nedavno počeli uzimati u obzir implikacije ponašanja vezanog za vremensku preferenciju. Važnost vremena u kojem pojedinac prima nagradu od izuzetne je važnosti. Postoji mnoštvo dokaza da pojedince karakterizira sklonost trenutačnom uživanju nagrade, kao i problemi vezani za samokontrolu. Autori su modelom prikazali ljudsku preferenciju za trenutačnim zadovoljstvom u sadašnjosti, te su dokazali da navedeno vodi do odgađanja obavljanja važnih stvari, pretjeranog uživanja u aktivnostima ovisnosti i prekomjernoj potrošnji osnovnih potrošačkih dobara. Razlikuju osobe koje su naivne po pitanju odgode zadovoljstva, percepciji budućnosti i poimanja vlastite samokontrole, pa su i njihova ponašanja i stavovi jednostavni. Oni sofisticiraniji aktivno nastoje samokontrolom postići odgodu zadovoljstva za budućnost. Thaler i Shefrin (1988) su željeli objediniti psihologiju i ekonomiju te su promatrali psihološke faktore vezane za štednju, s naglaskom na predviđanje i samokontrolu. Predviđanje je potrebno jer štednja za mirovinu zahtjeva dugoročno planiranje, a samokontrola je važna jer je sadašnja potrošnja uvijek alternativa štednji. Naglašavaju da samokontrola označava oblik trgovine između trenutačne nagrade i dugoročnih beneficija. Racionalni i emocionalni aspekt uvijek su u konfliktu pa se osobnost pojedinca promatra iz dvojne strukture: pojedinci imaju dvije međusobno isključive preferencije – jedna je vezana za dugi rok, a druga za kratki. Fehr (2002) navodi da i životinje preferiraju manje nagrade u sadašnjosti od većih nagrada u budućnosti. Također, kao primjer međuvremenskog izbora između manjih nagrada sada u odnosu na veće nagrade u budućnosti navodi štednju, kao i kredite i zaduživanja. Obrazac diskontiranja pokazuje preokret u preferencijama jer su životinje, ali i ljudi, nestrpljive u

sadašnjosti, a strpljive u budućnosti. Evolucijsko objašnjenje te pojave polazi od činjenice da su buduće nagrade obično neizvjesne. Za događaje koji se predviđaju daleko u budućnosti, ljudi mogu biti strpljivi i tada mogu pričekati određeno duže razdoblje kako bi dobili veću nagradu. Navodi da je ovakvo poimanje vremenske preferencije u suprotnosti s onim kako su ga tumačili ekonomisti ranije, a koji su smatrali da ljudi diskontiraju budućnost po konstantnoj stopi. Naime, planovi poput štednje za mirovinu zahtijevaju odgodu zadovoljstva. Prema rezultatima anketa mnogi pojedinci izjavljuju da ne štede koliko bi željeli. Konflikt između kratkoročnog i dugoročnog je prisutan kod većine pojedinaca, a ljudi koji su nestrpljivi u kratkom roku ne štede dovoljno od svog dohotka i teško im je odgoditi zadovoljstvo. Međutim, s obzirom da su ljudi u dugom roku strpljivi, spremni su se odreći povećanja svog budućeg dohotka u korist štednje za mirovinu. Symanowitz (2010) navodi da mala sposobnost za odgađanjem zadovoljstva označava visoke razine trošenja i zaduživanja. Evolucijski, genetski, ali i neurološki čimbenici odgovorni su za to da je čovjeku prirodna težnja za zadovoljavanjem trenutanih potreba te da iste preferira u odnosu na buduće. U današnjem, tehnološki usmjerenom svijetu, spomenuti impulsi dolaze do snažnijeg izražaja zbog velikog broja informacija i mogućnosti kojima su okruženi pojedinci. Odgoda zadovoljstva ima mnogo pozitivnih posljedica, dok trenutano zadovoljenje potreba nema. Djeca koja odgađaju zadovoljstvo imaju bolje kasnije ishode, a samodisciplina je jedan od ključnih prediktora uspjeha. Također, takva su djeca u većoj mjeri socijalizirana i pouzdanija. U slučaju kad osoba nije u stanju odgoditi zadovoljstvo, lošije upravlja novcem, ne štedi, previše troši i teži k nepotrebnom zaduživanju. Sve financijske opcije koje nude kupnju proizvoda ili usluga danas, uz opciju da se novac potroši kasnije, samo pospješuju navedeno. Shoda i sur. (1990) su zaključili da vremenska preferencija djece predškolske dobi statistički značajno korelira s kasnijim akademskim uspjehom, ali i razinom stresa. Slično su potvrdili i Watts i sur. (2018).

Espada i sur. (2019) objašnjavaju razliku između odgađanja diskontiranja i odgađanja zadovoljstva te navode da je odgađanje diskontiranja vezano za inicijalni, prvi korak, dok je odgoda zadovoljstva vezana za održavanje iste odluke kroz duži period. Primjećuju spolnu razliku u mogućnosti odgode zadovoljstva koju pripisuju socijalizaciji u kojoj se djevojke češće odgaja na način da zadržavaju svoje impulse nego što je to slučaj kod dječaka. Mischel i sur. (2011) zaključuju da su vještine potrebne za razvoj snage volje povezane sa samodisciplinom i odgodom zadovoljstva, a iste su vrlo dobar prediktor budućih mentalnih i fizičkih ishoda u kasnijoj dobi. U istraživanjima koje su proveli nad djecom zaključili su da se kasnije životne ishode osobito precizno predvidjelo sa zdravstvenog aspekta i aspekta blagostanja. Wood (1998) navodi pet ključnih domena svakodnevnog života u kojima se prikazuje odgoda

zadovoljstva: hrana, fizički užitci, socijalne interakcije, novac i uspjeh. Najpoznatiji eksperiment koji se bavio ovom temom bio je *marshmallow* test pomoću kojeg se istraživalo na koji se način odgoda zadovoljstva manifestira kod djece. Djeci je dan jedan *marshmallow* keks te im je rečeno da će dobiti još jedan ukoliko pričekaju nekoliko trenutaka da se istraživač vrati, a ako prvi keks pojedu odmah, drugi neće dobiti. Cilj eksperimenta bio je provjeriti jesu li djeca voljna žrtvovati sadašnju potrošnju, za veću potrošnju u budućnosti. Michaelson i Munakata (2020) također na primjeru *marshmallow* testa utvrđuju da odluka o tome hoće li djeca pojesti ili neće pojesti slasticu ovisi o njihovoj sposobnosti za odgodom zadovoljstva. Klicperová-Baker i sur. (2014) promatraju *marshmallow* test u kontekstu odgode zadovoljstva za buduće ishode u gospodarstvu, a upravo se u taj eksperiment interveniralo na različite načine s ciljem utvrđivanja faktora povezanih s odgodom zadovoljstva. U posljednjem teorijskom dijelu rada će se spomenuti ključni čimbenici vezani za socijalni kapital.

Iduće će poglavlje istražiti različite definicije financijske pismenosti te analizirati razinu financijske pismenosti u Republici Hrvatskoj vodeći se pritom različitim definicijama iste.

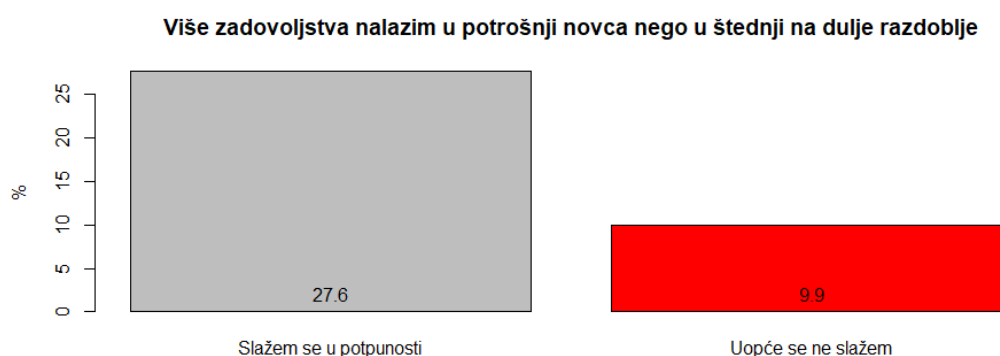
2.3.8. Istraživanja vezana za financijsku pismenost u Republici Hrvatskoj

Nekoliko je istraživanja o financijskoj pismenosti provedeno u Hrvatskoj, ali rijetka su ispitivala financijske stavove. Anđelinović i sur. (2016) na primjeru studenata zaključuju da formalno financijsko obrazovanje značajno poboljšava razinu financijske pismenosti. Također, ustvrdili su da znanstveno usmjerenje studija značajno utječe na financijsku pismenost, kao i radno iskustvo. Erceg i sur. (2019) su proveli istraživanje populacije hrvatskih građana o odrednicama financijske pismenosti te zaključili da socio-demografske varijable nisu najvažnije odrednice financijskih ishoda. Iz tih razloga autori sugeriraju da se veći naglasak stavi na dodatne, psihološke karakteristike kao odrednice financijskih ishoda. Ono što je važno napomenuti je da su se socio-demografske varijable kod financijskog ponašanja pokazale kao najveći predskazatelj, dok su se kao najmanji predskazatelj pokazale upravo u području stavova. Također, sugeriraju da se u budućim istraživanjima, osobito kod ispitivanja financijskih stavova, posebno obrati pozornost na ostale varijable koje mogu biti povezane s komponentama financijske pismenosti. Osim toga, ukazuju na teoretska ograničenja dosega obrazovnih ili bihevioralnih intervencija usmjerenih na povećanje financijske pismenosti s obzirom na to da su se prihodi i veličina naselja pokazali kao najvažniji predskazatelji. Autori smatraju i da ukoliko pojedinac ima negativne stavove prema štednji za budućnost, ili daje prioritet zadovoljenju trenutnih, kratkoročnih potreba, manje je vjerojatno da će taj pojedinac štedjeti novac ili raditi dugoročnije financijske planove, bez obzira na objektivnu razinu

njegovog/njezinog financijskog znanja (Erceg i sur., 2019). Bahovec i sur. (2017) su zaključili da su financijska pismenost i spol važne varijable koje formiraju financijske ishode. Palić i sur. (2020) proučavaju financijsko ponašanje u Republici Hrvatskoj iz aspekta teorije racionalnog izbora koja tvrdi da su pojedinci savršeno racionalni i da svoje financijsko ponašanje temelje na znanju. To je u suprotnosti s rezultatima OECD-ovog (2020b) istraživanja koje ukazuje da financijsko ponašanje ne prati uvijek financijsko znanje. Autorice tvrde da su u ekonomskoj teoriji psihološki faktori zaboravljeni prilikom objašnjavanja financijskog ponašanja te da ih je potrebno uključiti u daljnja istraživanja. Naime, pojedinčevo vjerovanje da je sposoban ponašati se u skladu s onime što dovodi do najboljeg rezultata pokazalo se važnijim za odgovorno financijsko ponašanje od financijskog znanja. Zaključak je da je stoga važno uzeti psihološke varijable prilikom modeliranja financijskog ponašanja.

Kao što je navedeno, u istraživanju koje će se provoditi u sklopu ove disertacije za mjerenje financijskih stavova koristit će se OECD-ov upitnik. Valjda napomenuti da je navedeni upitnik proveden u par različitih navrata, a između ostalog i nad populacijom Republike Hrvatske (18-79). Od svih dimenzija financijske pismenosti, financijski stavovi su se pokazali kao najlošija kategorija u odnosu na druge promatrane države jugoistočne Europe, ali i ostalih 26 država i ekonomija koje su promatrane u tom kontekstu prema rezultatima koji se odnose na 2019. godinu (OECD, 2020a, OECD, 2020b).

S izjavom „Više zadovoljstva nalazim u potrošnji novca nego u štednji na dulje razdoblje“ u potpunosti se složilo 27,6 % ispitanika, dok se samo 9,9 % s njom nije složilo (Slika 7).



Slika 7. Financijski stavovi u RH, 2019. („Više zadovoljstva nalazim u potrošnji novca nego u štednji na dulje razdoblje“)

Izvor: OECD, 2020a

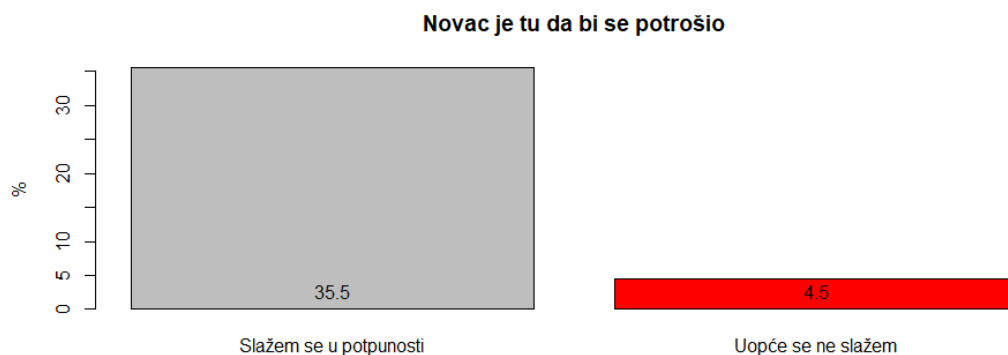
„Živim za danas i prepuštam da se sutra pobrine samo za sebe“ izjava je s kojom se u potpunosti složilo 8,1 %, dok se njih 32,3 % uopće nije složilo (Slika 8).



Slika 8. Financijski stavovi u RH, 2019., („Živim za danas i prepuštam da se sutra pobrine samo za sebe“)

Izvor: OECD, 2020a

Sa zadnjom izjavom, „Novac je tu da bi se potrošio“ u potpunosti se složilo 35,5% ispitanika, dok se samo 4,5% uopće nije složilo (Slika 9).



Slika 9. Financijski stavovi u RH, 2019., („Novac je tu da bi se potrošio“)

Izvor: OECD, 2020a

Ukupni rezultat na razini Hrvatske iznosio je 56 % maksimalnog mogućeg. Samo 33 % ispitanika uspjelo je postići minimalni ciljani rezultat koji prikazuje stav prema dugoročnosti. Muškarci, pojedinci koji žive u urbanim sredinama, osobe koje nisu migranti, vlasnici poduzeća i direktori, tehnološki manje napredni pojedinci, starija populacija i nezaposleni pokazali su bolje rezultate po pitanju financijskih stavova. Osim toga, u Hrvatskoj je prema

istraživanju OECD-a koje se odnosi na 2019. godinu te istraživanja HNB-a i HANFA-e "Mjerenje financijske pismenosti i financijske uključenosti u Hrvatskoj" iz 2015., zabilježen negativan trend vezan za financijske stavove (Pintarić, 2020). Hrvatska narodna banka i Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga u lipnju 2023. predstavile su rezultate trećeg istraživanja financijske pismenosti u Republici Hrvatskoj (nakon onog iz 2016., odnosno 2020. godine), a koje uključuje ispitivanje financijskih stavova korištenjem iste metodologije koja je korištena u ovom radu. Istraživanje je ipak pokazalo bolje rezultate vezane za financijske stavove u odnosu na one iz 2020. kada je proveden drugi krug istraživanja financijske pismenosti u RH. Valja napomenuti kako su u ovom istraživanju HNB-a i HANFA-e financijski stavovi mjereni dvama pitanjima – izjavom „Više zadovoljstva nalazim u potrošnji novca nego u štednji na dulje razdoblje“ te „Živim za danas i prepuštam da se sutra pobrine samo za sebe“, što je važno imati na umu pri interpretaciji rezultata i usporedbi. Rezultati istraživanja prikazani su u Tablici 3.

Tablica 3. Usporedba istraživanja financijske pismenosti u Republici Hrvatskoj u 2016., 2020. i 2023. godini

	Istraživanje 2023.	Istraživanje 2020.	Istraživanje 2016.
Financijski stavovi	2,4/4 ili 59%	2,8/5 ili 56%	3,0/5 ili 60%

Izvor: HNB, 2023.

Skupine među kojima su zabilježene najveće razlike u financijskim stavovima su sljedeće:

- Mlađi od 19 imaju najnižu (2,0), a građani u dobi 50-59 godina najvišu ocjenu (2,6).
- Osnovna škola (2,1) naprema visoko obrazovanje (2,6).
- Prema regijama, Sjeverna Hrvatska, Istra, Primorje i Gorski kotar imaju najnižu ocjenu (2,1), a Banovina, Kordun i Lika najvišu (2,7) (HNB, 2023).

2.4. Dosadašnje spoznaje o povezanosti socijalnog kapitala i financijskih stavova

U radu se argumentira da je moguće odgodu zadovoljstva i *marshmallow* test promatrati kao indikatore financijskih stavova. Naime, Lusardi (2004) i Chapman (2005) tvrde da vremenska preferencija pojedinca u jednoj životnoj sferi služi kao pokazatelj u ostalim sferama života. Zato je moguće vremensku preferenciju pojedinca izravno nevezanu za financijske stavove dovoditi u odnos sa socijalnim kapitalom kao drugom varijablom korištenom u radu. Stoga će u nastavku posebna pažnja biti posvećena istraživanjima koja su ispitivala povezanost odgode zadovoljstva i vremenske preferencije s određenim komponentama socijalnog kapitala. Istraživanja u nastavku ukazat će na kompleksnost međuljudskih odnosa i društvenih utjecaja na individualno ponašanje i stavove, posebno u kontekstu financijskih odluka. Naime, odgoda zadovoljstva pomoću koje se prema OECD-u (2020b) definiraju financijski stavovi, nije samo osobna karakteristika, već je duboko ukorijenjena u društvenim interakcijama i okolini u kojoj pojedinac živi. Povjerenje u druge ljude, percepcija podrške okoline te kvaliteta društvenih odnosa, poput odnosa u obitelji i zajednici, igraju ključnu ulogu u tome koliko je netko voljan odgoditi trenutačno zadovoljstvo radi budućih ciljeva ili nagrada. Osim toga, društvene norme, kao što su promocija impulzivne kupovine i fokusiranje na trenutačne potrebe umjesto na dugoročne ciljeve, mogu značajno utjecati na financijske stavove pojedinca.

Mischel (2014) je promatrao rezultate prethodno objašnjenog *marshmallow* testa iz raznih društvenih konteksta pa tako i ulogu povjerenja u odgodi zadovoljstva za koje tvrdi da je ključan faktor u odgađanju zadovoljstva. Kad su djeca stekla povjerenje u ispitivača i uspostavila odnos s njime, bila su spremna pričekati nagradu znatno duže. „Ne postoji razlog zbog kojeg bi se žrtvovalo sada, osim ako ne postoji povjerenje da će se određeno obećanje poslije materijalizirati“ (Mischel, 2014: 52). Kako navodi autor, nažalost, u mnogim kućanstvima i primarnim grupama nedostaje povjerenja, okruženje nije dovoljno sigurno i pojedinci nisu u mogućnosti razviti mehanizme potrebne za odgodu zadovoljstva, već je logično da sve materijalno što prime u nekom trenutku, u tom trenutku i iskoriste. Michaelson i Munakata (2016) ističu koliko je zahtjevno suzdržati se od ugađanja trenutnim zadovoljstvima što povezuju s uspjehom djece u kasnijoj životnoj dobi. Autori pronalaze nedostatak u istraživanjima koja se fokusiraju isključivo na kognitivnu kontrolu, dok u potpunosti zanemaruju društvene faktore. Slijedom navedenog ističu da odgađanje zadovoljstva zahtijeva određenu razinu povjerenja u ljude koji isporučuju buduće nagrade

(specifično povjerenje). Autori su proveli eksperiment u kojem se osoba koja je djeci obećala određenu nagradu u budućnosti ponašala pouzdano, na temelju čega su djeca mogla steći dojam o tome mogu li imati povjerenja u tu osobu ili ne. Rezultati su pokazali da manipuliranje povjerenjem utječe na odgađanje zadovoljstva, tj. da je povjerenje prema odrasloj osobi koja je trebala isporučiti buduću nagradu utjecalo na spremnost djece na odgodu zadovoljstva. Kidd i sur. (2013) izvodili su isti test u koji su intervenirali na isti način. Autori su također zaključili da je pouzdanost osobe koja obećava nešto u budućnosti ključna u tome hoće li djeca pristati pričekati određeno vrijeme ili neće. Potvrđuju da su djeca koja su u većoj mjeri bila spremna odgoditi zadovoljstvo postigla bolje rezultate kasnije u životu. Autori su nastojali ustvrditi na koji način društvena okolina može utjecati na ishod odgađanja zadovoljstva koristeći teoriju racionalnog izbora. Naime, na primjeru *marshmallow* testa promatrali su okruženje oko djece koje je bilo pouzdano ili nije bilo pouzdano. Jesu li djeca čekala ili ne ovisilo je o tome koliko su snažno vjerovala da će im se to čekanje isplatiti. Stabilnost svijeta koji ih okružuje je uz samodisciplinu bio ključan čimbenik za odgodu zadovoljstva. Čekanje je racionalno samo ako pojedinac vjeruje da će mu se ono i isplatiti, kao i da mu ništa neće biti oduzeto ako će čekati određeno vrijeme. Stabilne obitelji i dobri odnosi s roditeljima utječu na to da je dijete naučeno da će, ako napravi nešto dobro i ako uspije odgoditi svoje impulzivne instinkte, dobiti od roditelja nagradu svaki put te da se nema čega bojati ako odgodi zadovoljstvo. Autori naglašavaju da ti zaključci nisu primjenjivi samo na djecu te da je odluka kod pojedinaca hoće li čekati ili ne, tj. hoće li odgoditi zadovoljstvo ili neće, ovisna o pouzdanosti okruženja. Na istom tragu i s istim pretpostavkama, ali ovaj put na odrasloj populaciji, Michaelson i sur. (2013) prikazuju koliko je odgađanje zadovoljstva zahtjevno, kao i da isto može predvidjeti važne životne ishode poput akademskog postignuća i tjelesnog zdravlja (Chapman, 2005). Potvrđuju utjecaj samokontrole, pretjerane osjetljivosti na trenutačne nagrade i trošak vremena provedenog u čekanju na odgodu zadovoljstva. Međutim, naglašavaju i da odgađanje zadovoljstva zahtijeva povjerenje u pojedinca koji je obećao isporuku buduće nagrade. Kako bi se testirala uloga društvenog povjerenja, sudionicima su predstavljene osobe koje izgledom i karakterom odražavaju dvije osobe koje se razlikuju u razini pouzdanosti. Provodeći dva eksperimenta, utvrdili su da su sudionici manje spremni čekati na odgođene nagrade u slučaju manje pouzdanih osoba, a percipirana pouzdanost predviđala je i spremnost na odgodu zadovoljstva. Rezultati istraživanja dokazuju uzročno-posljedičnu ulogu povjerenja u spremnosti za odgađanjem zadovoljstva. Bilo da se radi o jednoj interakciji s jednom osobom ili više interakcija s različitim pojedincima, ljudi su u manjoj mjeri spremni čekati nagrade povezane s pojedincima za koje smatraju da nisu osobe od povjerenja. Razlog

tomu je sumnja da će pojedinac isporučiti dogovorenu nagradu u budućnosti. Ma i sur. (2018) kao i ostali spomenuti autori (Michaelson i Munakata, 2016, Kidd i sur., 2013, Michaelson i sur., 2013), naglašavaju da spremnost djece na odgodu zadovoljstva, tj. odricanje od trenutne nagrade za poželjniju nagradu u budućnosti, predviđa širok raspon pozitivnih društvenih, kognitivnih i zdravstvenih ishoda. Također zamjeraju dotadašnjim istraživanjima isključiv fokus na osobne razlike u kognitivnim vještinama, dok u potpunosti zanemaruju ulogu povjerenja. Autori su ispitali kako generalizirano povjerenje (za razliku od prethodno predstavljenog specifičnog) utječe na odgodu zadovoljstva. Naime, na uzorku od 150 djece između treće i pete godine života, proveli su istraživanje u kojem su sudionici imali priliku dobiti jednu naljepnicu odmah, ili pričekati petnaest minuta za dvije naljepnice. Rezultati su pokazali (nakon kontroliranja dobi) da su sudionici s visokom razinom generaliziranog povjerenja bili spremni pričekati petnaest minuta, dok su oni s niskom razinom generaliziranog povjerenja na to bili spremni u zamjetno manjem broju slučajeva. Navedeni rezultati sugeriraju da povjerenje igra ulogu u odgađanju zadovoljstva čak i kad djeca nemaju informaciju o pojedincu koji obećava buduću nagradu. Autori naglašavaju da su rezultati ovog istraživanja u skladu s prethodno provedenim eksperimentalnim istraživanjima koja sugeriraju da je odgađanje zadovoljstva uvjetovano razinom povjerenja koje djeca imaju u ljude oko sebe. Jachimowicz i sur. (2017) promatraju odgodu zadovoljstva u kontekstu odraslih. Kako bi siromašni građani promijenili svoj način upravljanja novcem, a koji je obično puno kratkoročniji od onog bogatijih pojedinaca, autori naglašavaju da je potrebno povjerenje u ostvarivanje buduće nagrade, uz uvjet da pojedinac nije u financijskoj potrebi razmišljati kratkoročno. Autor je želio provjeriti ulogu specifičnog, a ne generaliziranog povjerenja na ishod odluke o tome hoće li odrasli pojedinac donositi kratkoročne i brzoplete odluke s novcem. Istraživanje je pokazalo da osobe koje imaju veće pouzdanje u svoju zajednicu, tj. koje vjeruju da će ih njihova zajednica poduprijeti ukoliko dožive negativnu financijsku situaciju, rjeđe donose kratkoročne i impulzivne financijske odluke. Dapače, povjerenje u zajednicu smanjilo je kratkoročne financijske odluke u svim okruženjima kontrolirajući ostale varijable. Peterson (2018) ulogu povjerenja u odgodi zadovoljstva objašnjava činjenicom da kad se osoba osjeća sigurnom, vjeruje da se isplati razmišljati dugoročno i planirati bolje sutra. U tom slučaju nije potrebno impulzivno i hedonistički uživati u svakom trenutku jer postoji razlog na temelju kojeg se može vjerovati da će sve dobre stvari biti i dalje dostupne u budućnosti. Tad je moguće odgoditi zadovoljstvo, ali i biti pouzdana i odgovorna osoba.

Osim povjerenja, i društvene norme su jedna od varijabli socijalnog kapitala (Putnam, 1993). Wood (1998) tvrdi da su se u postindustrijskim društvima smanjile norme koje

zahtijevaju kontrolu impulsa i odgodu zadovoljstva, a da se promiču norme koje favoriziraju fokus na sadašnjosti. Umjesto fokusa na dugoročno i na budućnost i planiranja kupovine, kultura nameće impulzivnu kupovinu i fokus na sadašnjost. Wood tvrdi da postoji kulturološka smjena u promjeni potrošačkih navika, odnosno smanjenju orijentacije prema budućnosti, odgodi zadovoljstva te planiranoj i promišljenoj kupnji, dok je s druge strane fokus stavljen na sadašnjost te na impulzivnu kupnju. Pretpostavlja da je ta promjena u najvećoj mjeri zahvatila srednju klasu koja je uobičajeno bila orijentirana k odgodi zadovoljstva. Iako je mikroekonomska teorija pretpostavljala da je pojedinac savršeno racionalan, brojni dokazi ne idu tome u prilog jer nije moguće donositi savršeno racionalne potrošačke odluke. Psiholozi i ekonomisti istražuju načine na koje ljudi vrednuju budućnost i sadašnjost, odnosno zbog čega su pojedinci pristrani prema nagradi u sadašnjosti i sadašnjoj potrošnji u odnosu na onu potrošnju u budućnosti (pojedinci preferiraju imati „vrapca u ruci nego goluba na grani“). Ukoliko se dohodak većinom troši na sadašnju potrošnju, a osobito u slučaju podizanja kredita, postoji mogućnost opadanja standarda života u budućnosti. Siromašniji obično vide manje nagrade u štednji za budućnost, a žrtvovanje sadašnjosti im je previše osjetno i katkad zahvaća žrtvovanje temeljnih životnih potreba. S općim porastom dohotka, srednja je klasa počela sve intenzivnije trošiti impulzivno, a dodatan dohodak trošiti, a ne štedjeti.

Na odgodu zadovoljstva utječe i kvaliteta osobnih odnosa koji su također varijabla socijalnog kapitala. Naime, Fischer (1930) smatra da ljubav i poštovanje prema potomstvu utječe na odgodu zadovoljstva pojedinca. Kao primjer uzima vrijeme pada Rimskog carstva kad je zabilježen pad kvalitete obiteljskih i povezujućih veza te kad su pojedinci gledali isključivo vlastiti interes tako što su prolongirali vlastiti dohodak da traje za njihova života, ne obazirući se na svoju obitelj. S druge strane, u Sjedinjenim Američkim Državama gdje roditelji smatraju da se njihov život u nekom obliku nastavlja nakon njihove smrti u njihovoj djeci, zabilježena je snažna briga o budućnosti. Roditelji koji vole i poštuju djecu, u većoj mjeri štede za budućnost i „crne dane“ te češće koriste proizvode osiguranja. Kod samaca i osoba fokusiranih na same sebe pretpostavlja se viša vremenska preferencija te manja briga o budućnosti. Iako autor to promatra u kontekstu kamatnih stopa, štedljivost, predviđanje, samokontrolu, ljubav prema potomstvu, napredak inovacija te promjene u kupovnoj moći novca smatra ključnima u preferenciji budućnosti i sadašnjosti.

Isto smatra i Rae (1905) koji promatra povezanost društvenih odnosa s vremenskom preferencijom te navodi da čovjek ne djeluje samo sebično, već ga vežu čvrste veze s njegovim

najbližima, obitelji, prijateljima, zajednicom, kulturom itd. Upravo zato pojedinac nema potrebu potrošiti sve što ima, već akumulira imovinu i novčana sredstva jer zna da ako mu se nešto i dogodi, njegovi će nasljednici uživati u onome što je on stekao. Prema autoru želja za akumuliranjem ovisi o društvenim i benevolentnim afekcijama i intelektu. Tamo gdje postoji želja da se doprinosi općem dobru, manja je stopa kriminaliteta, pojedinci se osjećaju sigurnije, i ne moraju odmah zadovoljiti svoj vlastiti interes. Strotz (1955-1956) pak tvrdi da se najčešće poriv da se prekrši odluka u budućnosti smanjuje učenjem od roditelja i društvenim pritiskom. Perspektivu pojedinca je moguće toliko promijeniti roditeljskom intervencijom i društvenim pritiskom da se funkcija diskonta s kojom se pojedinac rodio u potpunosti promjeni te da ona ranija više uopće nije njegova. Ipak, češća je situacija da se ne promijene istinske preferencije pojedinca već se pojedinac nauči ponašati odgovorno (uz poneku devijaciju). Također, korisnost pojedinca nije u potpunosti autonomna, ona ovisi i o korisnosti njegovih bližnjih, osobito u obitelji.

Nije samo kvaliteta društvenih odnosa povezana s vremenskom preferencijom pojedinca, već određenu ulogu igraju i ljudi s kojima je pojedinac okružen, bez obzira na kvalitetu odnosa. Duesenberry (1967) zaključuje da potrošnja kućanstava ovisi o potrošnji drugih ljudi oko njih. To se osobito odnosi na pojedince s višim dohotkom, koji su u većoj mjeri opterećeni statusom. Oni s nižim dohotkom obično biraju najpovoljnije stvari, dok bogatiji uzimaju u obzir društvene norme. Usto, tvrdi da kad dohodak padne, potrošnja obično ne slijedi toliko jak pad jer ljudi pokušavaju zadržati standard života koji su imali ranije.

Liu i sur. (2016) uspoređuju odnos općenitog odgađanja zadovoljstva, poput pitanja „uživam li u stvarima više kad ih moram planirati ili čekati na njih“ te percipirane društvene podrške u kontekstu roditelja, obitelji, prijatelja i bližnjih. Također, isto su promatrali u odnosu na stavove prema karijeri i poslu te u kontekstu pitanja koliko je pojedinac spreman čekati na nagradu. Uspoređuju osobe koje generalno nemaju problem s odgađanjem zadovoljstva i utvrđuju da oni koji možda nemaju tu osobinu, ali imaju snažnu društvenu podršku osoba oko sebe, pokazuju približno iste rezultate vezane za ponašanja o odgodi zadovoljstva. Iako su istraživanja često usmjerena na zaključak da su karakter i osobine osobe ključne za mogućnost odgađanja zadovoljstva, ovo istraživanje ističe nešto sasvim drugo, tj. ulogu društvene podrške. Društvena podrška je varijabla socijalnog kapitala te može biti supstitut za osobine koje nisu povezane s odgađanjem zadovoljstva te doprinijeti ponašanju koje vodi ka odgodi zadovoljstva. Michaelson i Munakata (2020) promatraju odnos društvene podrške i rezultata na *marshmallow* testu te zaključuju da su djeca koja imaju jaku društvenu podršku

u većoj mjeri spremna odgoditi zadovoljstvo jer vjeruju da će se budućnost odviti onako kako su i zamislili. Također, u okruženju s velikom razinom društvene podrške, norme su u većoj mjeri usmjerene na budućnost. Većina istraživanja koja se bave *marshmallow* testom u obzir uzima isključivo kognitivne mehanizme, a istraživanje je pokazalo relativnu važnost društvene podrške nad samokontrolom s ciljem predviđanja odluka u odgodi zadovoljstva. Mischel (1961) pak ukazuje na činjenicu da djeca s odsutnim ocem češće preferiraju trenutnu i manju nagradu nad odgođenom i vrijednijom nagradom.

Koomen i sur. (2020) istražuju povezanost još jedne sastavnice socijalnog kapitala u kontekstu odgode zadovoljstva. Autori zaključuju da kad je potrebno udruživanje s nekim u cilju postizanja kolektivnog cilja te kad je potrebno surađivati, pojedinci u većoj mjeri odolijevaju trenutnim iskušenjima kako bi dugoročni ishodi koristili većem broju ljudi. Da bi učinkovito surađivali, kako u malim interakcijama tako i pri rješavanju problema za koje je potrebno kolektivno djelovanje velikog broja ljudi, pojedinci često moraju odgoditi zadovoljstvo (tj. oduprijeti se kratkoročnim iskušenjima u korist zajedničkih dugoročnih ciljeva). Iako se vještine odgađanja zadovoljstva obično smatra kritičnima u socio-kognitivnom razvoju djece, rijetko su proučavane u kontekstu suradnje i zajedničkog djelovanja. U istraživanju koje su autori proveli na uzorku od 207 djece po uzoru na *marshmallow* test, autori su uparili djecu s ciljem promatranja veze između zajedničke suradnje i odgode zadovoljstva. Naime, svaki par djece bio je nagrađen samo ako su oba člana para odgodila svoje trenutačno zadovoljstvo, pri čemu valja naglasiti da su promatrana djeca iz dvije različite kulture – Kenije i Njemačke. U oba slučaja, djeca su u situaciji kad su djelovala zajedno, kao par, i kad su bila primorana surađivati, u puno većoj mjeri uspijevala odgoditi trenutačno zadovoljstvo. Istraživanje je između ostalog dokazalo da su ljudska bića od malih nogu naučena djelovati kooperativno i da se snalaze u društvenim međuovisnostima. Hrabic (2015) pokazuje da društveni primjer (primjer neke osobe koja obavlja određenu radnju) utječe na to odgađaju li djeca zadovoljstvo ili ne. Istraživanje je pokazalo da kognitivni procesi nisu povezani s odgađanjem zadovoljstva kod djece. Međutim, društveni primjer utjecao je na isti, tj. imitiranje odrasle osobe i načina na koji je ona lakše odgodila zadovoljstvo.

Mnoga su istraživanja promatrala odnos između socijalnog kapitala i stavova prema novcu u širem kontekstu. Coleman (1987) naglašava da se stavovi razvijaju u obitelji, a inputi koji pružaju djeci socijalne vještine (koji se razvijaju u obitelji) su stavovi. Aktivni roditelji koji djeci pristupaju s autoritetom imaju više razine socijalnog kapitala s djecom, a visoke razine socijalnog kapitala s roditeljima utječu na ljudski kapital djece (Coleman, 1987, Coleman,

1988). Pavón Cuéllar (2019) naglašava određene karakteristike populacije poput socijalnog kapitala koji utječe na stavove vezane za štednju i kredite, uključujući njihovo pouzdanje u financijski sustav, ali i ulogu obiteljske kohezije i solidarnosti koja određuje pristup neformalnom financiranju od strane obitelji i prijatelja. Također, Tatarko i Schmidt (2013) zaključuju da je razina socijalnog kapitala negativno povezana s negativnim stavovima prema novcu, kao i da visoka razina društvene podrške služi kao alternativni izvor sigurnosti i zaštite što smanjuje ovisnost o novcu.

Coleman (1988) je u istraživanju, koje je bilo od izuzetne važnosti za obrazovni sustav SAD-a u 20. st., ustvrdio da stabilne obitelji s učestalo prisutna oba roditelja, i s visokom razinom socijalnog kapitala (emocionalne podrške, povjerenja) pozitivno utječu na ljudski kapital djece. Naime, roditelji koji su provodili puno kvalitetnog vremena s vlastitom djecom, iako nižeg stupnja obrazovanja, utjecali su na bolji uspjeh djece kasnije u školi. Nadalje, učenici koji su roditelje doživljavali kao autoritet (odnos im nije bio temeljen isključivo na prijateljstvu), u manjoj su mjeri napuštali školu (ponašanje im je bilo bolje). Također, mnoga istraživanja povezana s financijskom socijalizacijom u velikoj mjeri potvrđuju gore navedeno te zaključuju da je upravo uloga roditelja ključna za djetetove kasnije stavove prema novcu, razboritije financijsko ponašanje, ali i veću potražnju za financijskim proizvodima i uslugama. Interakcija roditelja i djece prema mnogim je autorima ključna u procesu financijske socijalizacije. Primjerice, Ullah i Yusheng (2020) opisuju financijsku socijalizaciju kao proces u kojem se stječu i razvijaju vrijednosti, norme, pravila, uloge i stavovi koji doprinose financijskom ponašanju. Aktivna uloga roditelja u financijskom ponašanju djece doprinosi razboritijem financijskom ponašanju u kasnijoj dobi, a financijsko znanje i stavovi su jedan od najboljih prediktora financijskog ponašanja. Jorgensen i Savla (2010) tvrde da roditeljska financijska socijalizacija od svih elemenata financijske pismenosti ima utjecaj jedino na financijske stavove koji onda određuju financijsko ponašanje, dok na financijsko ponašanje i znanje ne utječe izravno, a Arnett (2000) zaključuje da na adolescente u jednoj fazi života ostali agenti socijalizacije počinju imati veći utjecaj od njihovih roditelja. Primjerice, Serido i sur. (2015) su ustvrdili da romantični partner ima direktan utjecaj na financijske stavove.

Osim što je socijalni kapital povezan s financijskim stavovima, povezan je i s financijskim ponašanjem i znanjem. Kvalitetniji odnosi s bližnjima doprinose razboritijim financijskim odlukama (Rodríguez-Sedanoa i sur., 2009). Klimowicz (2009), bazirajući rad na mimetičkoj teoriji Rene Girarda, tvrdi da su naše potrošačke želje uvjetovane onim što drugi žele. Instinkti, koji su biološki poriv, čim se fokusiraju na određeni objekt pretvaraju se u želje.

Također, te želje ovise o odabiru medijatora preko kojih se odabire objekt, a u doba virtualnih zajednica, konzumerizma i globalizacije, taj medijator može biti i netko izvan fizičkih granica unutar kojih se pojedinac susreće s ostalima. Isto je i na tragu mentaliteta krda, ili društvenog dokaza gdje ljudi podrazumijevaju da drugi znaju bolje od njih samih pa investiraju ne nužno jer imaju znanje o nečemu nego zato što to rade svi drugi (primjer je ulaganje u kripto imovinu osobito popularnu među mlađom generacijom). Izloženost društvenim mrežama može rezultirati i optimalnim potrošačkim ponašanjem zbog pristupa informacijama koje pojedinac ne bi imao da nije dio određene društvene mreže. Nadalje, Putnam (1993) je otkrio da socijalni kapital u talijanskim regijama utječe na ekonomsko ponašanje na sljedeći način: češće korištenje kartica umjesto gotovine, češće investiranje u dionice, lakši pristup institucionalnim kreditima, rjeđe korištenje neformalnih kredita itd. Također, kad se pojedinci ponašaju tako da povećavaju socijalni kapital u društvu, istovremeno sebi stvaraju uvjete za realizaciju vlastita ekonomskog ponašanja te poboljšanje standarda života. Pretpostavka je da razina povjerenja, razina građanskog identiteta i percipirana društvena solidarnost promiču stavove koji potiču maksimiziranje financijskog kapitala. Usto, niske razine premošćujućeg socijalnog kapitala i generaliziranog povjerenja dovode do transakcija isključivo sa sebi bliskim ljudima, držanja novca u gotovini i posuđivanja novca od bliskih osoba (Guiso i sur., 2004). Osim toga, razina povjerenja, razina građanskog identiteta i percipirana društvena solidarnost potiču razboritije financijsko ponašanje (Tatarko i Schmidt, 2013). Prema Putnamu (1993), u odsutnosti civilnih vrednota pojedinci teže maksimiziranju kratkoročnih užitaka i materijalnom uspjehu sebe i bliskih ljudi. Također, tamo gdje nedostaje civilnog angažmana i vrijednosti češće dolazi do kljentizma i korupcije. Kako navodi Padovan (2008), generalizirano i institucionalno povjerenje utječe na ekološki osviještenu potrošnju te na moralom vođenu potrošnju. Osim toga, Macias (2015) navodi da generalizirano povjerenje motivira pojedince da usmjeravaju svoje ponašanje ka obzirnosti prema okolišu s obzirom da je ono povezano s altruističkim ishodima. Važnost visokih razina premošćujućeg socijalnog kapitala povezana je s bržim i većim protokom informacija među pojedincima i grupama. Studenti koji se druže isključivo sa svojom primarnom grupom nisu u doticaju s novim informacijama, a financijske inovacije se nerijetko prenose upravo usmenim putem. Upravo su zato osobe aktivne u civilnom društvu na protoku informacija, druže se s ljudima manje sličnima sebi pa imaju mogućnost čuti ono što inače ne bi, postoje veće razine dijeljenja znanja (pa i onog financijskog) među pojedincima što u konačnici usmjerava njihovo ponašanje prema korištenju financijskih proizvoda i usluga u većoj mjeri. Coleman (1988) je isto tako tvrdio da se vrijedne informacije može dobiti u društvenim odnosima koji postoje zbog neke druge svrhe. Hung i sur. (2009)

navode da na vještine i ponašanje utječu i brojni drugi faktori poput pristupa resursima i društvene mreže. Uz navedeno, razina povjerenja, razina građanskog identiteta i percipirana društvena solidarnost potiču razboritije financijsko ponašanje (Tatarko i Schmidt, 2013). Coleman (1998) je tvrdio da socijalni kapital potiče akciju, a kvalitetniji odnosi s bližnjima doprinose razboritijim financijskim odlukama (Rodríguez-Sedanoa i sur., 2009). Također, niske razine premošćujućeg socijalnog kapitala i generaliziranog povjerenja dovode do transakcija isključivo s bliskim ljudima, držanja novca u gotovini i posuđivanja novca od bliskih osoba (Guiso i sur., 2004).

Mnogi su autori stavljali u kontekst komponente socijalnog kapitala i financijske pismenosti (slijedeći definiciju OECD-a (2020b) radi se prvenstveno o financijskom znanju) (Ergün, 2017, Brown i sur., 2018). Ergün (2017) istražuje razinu financijske pismenosti kod studenata u nekoliko europskih država. Studenti koji nisu živjeli s roditeljima imaju višu razinu financijskog znanja. Pridržavanje savjeta roditelja nije djelotvorno u povećanju razine financijske pismenosti. Utjecaj okoline i tehnologije i procjena prave informacije u okviru studentskog obrazovanja važniji su od roditeljskog utjecaja. Formalno obrazovanje podiže razinu financijske pismenosti, dok to nije slučaj s društvenim mrežama. Brown i sur. (2018) promatraju utjecaj kulture na financijsku pismenost, uspoređujući njemačko-francusku granicu u švicarskom kantonu Fribourgu. Studenti njemačkog govornog područja financijski su pismeniji, a financijska socijalizacija je značajan pokretač kulturološke podjele u financijskoj pismenosti. Kultura se promatra u kontekstu dobivanja džeparca i toga ima li student vlastiti tekući račun otvoren u banci. Sistemske razlike u preferencijama, vjerovanjima i normama među različitim društvenim grupama utječu na financijsko znanje i vještine. Zaključak autora jest da kulturološka pozadina potrošača snažno utječe na njihovo donošenje ekonomskih odluka.

3. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

3.1. Konceptualizacija istraživanja

3.1.1. Predmet i svrha istraživanja

Predmet istraživanja jest odnos socijalnog kapitala i financijskih stavova studenata sveučilišnih studija u Zagrebu. Na temelju prethodno prikazanog pregleda literature vezane za socijalni kapital moguće je zaključiti da postoji neistražen prostor u znanstvenim istraživanjima vezanim za socijalni kapital studenata u Zagrebu, općenito neistražen prostor o povezanosti socijalnog kapitala i vremenske preferencije odraslih (i studenata), te da

literatura vezana za financijsku pismenost nerijetko zapostavlja društvene i kulturne čimbenike prilikom promatranja faktora povezanih s financijskom pismenosti.

Kao što je zaključeno ranije u radu, socijalni kapital nije precizno definiran konstrukt, tj. postoje njegove različite interpretacije i definicije pa je važno definirati na koji će se način u predmetnom istraživanju isti promatrati. Služeći se metodologijom koja će detaljnije biti opisana kasnije u ovom poglavlju, socijalni kapital bit će definiran (te se mjeriti) pomoću varijabli koje se nalaze u bazi anketa o socijalnom kapitalu, a odnose na pitanja iz European Social Survey round 6 (Scrivens i Smith (2013), tj.:

- percipirana društvena podrška,
- učestalost društvenog kontakta s bližnjim osobama,
- učestalost sudjelovanja u društvenim aktivnostima,
- generalizirano povjerenje,
- povjerenje u institucije,
- percipirana pravednost,
- percipirana volja za pomaganjem (generalizirana recipročnost).

Financijski stavovi u istoj su mjeri nedovoljno precizno definiran konstrukt, a u istraživanju će se za njegovo definiranje koristiti ranije predstavljena pitanja OECD-a (2022) koja mjere stavove vezane za preferenciju sadašnjosti nad budućnosti, kao i za odnos između štednje i potrošnje pojedinca.

Postoje pouzdane metode za istraživanje predmeta ovog istraživanja zahvaljujući alatima što su ih razvili European Social Survey (2012b) (u daljnjem tekstu: ESS) i OECD (2022) kojima se mjere ranije navedeni konstrukti. Također, istraživanje je bilo moguće realizirati u praksi s obzirom da je korišten kvotni uzorak koji zahtjeva znatno niže troškove, manje utrošenog vremena, kao i raspoložive ispitanike što je ujedno i razlog odabira upravo te vrste uzorka.

Svrha istraživanja jest znanstvena, intencija je da se promotre opće karakteristike socijalnog kapitala i financijskih stavova studenata te da se testira ranije predstavljena teorija koja u određenoj mjeri stavlja u odnos navedena dva koncepta. U skladu s ranije predstavljenom teorijom, oba konstrukta (socijalni kapital i financijski stavovi) vrijedni su proučavanja čak i neovisno jedan od drugoga, a osobito u kombinaciji, čime će se dati dodatan znanstveni doprinos i otkriti nove znanstvene spoznaje.

3.1.2. Ciljevi, hipoteze i varijable u istraživanju

Glavni cilj istraživanja jest istražiti povezanost između socijalnog kapitala te financijskih stavova studenata sveučilišta u Zagrebu.

Specifični ciljevi su:

1 – Istražiti postoji li razlika u financijskim stavovima studenata u odnosu na razinu percipirane podrške.

2 – Istražiti postoji li razlika u financijskim stavovima studenata u odnosu na učestalost društvenog kontakta s bliskim osobama.

3 – Istražiti postoji li razlika u financijskim stavovima studenata u odnosu na učestalost sudjelovanja u društvenim aktivnostima.

4 – Istražiti postoji li razlika u financijskim stavovima studenata u odnosu na razinu generaliziranog povjerenja.

5 – Istražiti postoji li razlika u financijskim stavovima studenata u odnosu na njihovo povjerenje u institucije.

6 – Odrediti postoji li povezanost između financijskih stavova i percipirane pravednosti kod studenata.

7 – Odrediti postoji li povezanost između financijskih stavova i percipirane volje za pomaganjem (generalizirane recipročnosti) kod studenata.

Kao što je ranije naznačeno, u istraživanju se nastoji povezati dva odvojena konstrukta (socijalni kapital i financijske stavove) te utvrditi njihov odnos. Sedam različitih varijabli socijalnog kapitala dovest će se u odnos s financijskim stavovima, pri čemu će se svaka odnositi na određenu dimenziju i podtip socijalnog kapitala.

Nakon definiranja ciljeva istraživanja potrebno je postaviti hipoteze. „Hipoteze proizlaze iz formulacije ciljeva istraživanja. Hipoteza je mogući ili pretpostavljeni odgovor na ciljeve istraživanja (riječ hipoteza u prijevodu znači pretpostavka), njome predviđamo mogući rezultat istraživanja“ (Lamza Posavec, 2004: 40).

Na temelju predstavljene literature, teorija i rezultata provedenih istraživanja očekuje se da su socijalni kapital i financijski stavovi pozitivno povezani, tj. da su više razine socijalnog

kapitala povezane s višim razinama financijskih stavova i obrnuto. Prije definiranja hipoteza, definirat će se zdrav financijski stav. Financijska pismenost, kako je opisana ranije u radu, obuhvaća svijest, znanje, vještine, stavove i ponašanja potrebna za donošenje zdravih financijskih odluka i postizanje financijskog blagostanja. U kontekstu preferencije kratkoročnog nad dugoročnim, kratkoročni fokus se smatra manje povoljnim prema prethodno navedenim standardima OECD-a. Preferiranje kratkoročnog fokusa obično dovodi do smanjenja financijske otpornosti i blagostanja. Stoga, zdrav i razborit financijski stav implicira preferiranje dugoročnog nad kratkoročnim rokom, kao i štednju naspram neumjerene potrošnje. Nastavno, postavljeno je sedam hipoteza koje se nadovezuju na prethodno predstavljenih sedam specifičnih ciljeva:

- 1 – Studenti s višom razinom percipirane podrške imaju zdravije financijske stavove.
- 2 – Studenti koji učestalije ostvaruju društveni kontakt sa svojim bližnjima imaju zdravije financijske stavove.
- 3 – Studenti koji češće sudjeluju u društvenim aktivnostima imaju zdravije financijske stavove.
- 4 – Studenti s višom razinom generaliziranog povjerenja imaju zdravije financijske stavove.
- 5 – Studenti s višom razinom povjerenja u institucije imaju zdravije financijske stavove.
- 6 – Postoji pozitivna povezanost između financijskih stavova i percipirane pravednosti kod studenata.
- 7 – Postoji pozitivna povezanost između financijskih stavova i percipirane želje za pomaganjem (generalizirane recipročnosti) kod studenata.

Glavna hipoteza jest da postoji pozitivna povezanost između socijalnog kapitala i financijskih stavova.

Nulte hipoteze će pretpostavljati da ne postoji korelacija između socijalnog kapitala i financijskih stavova studenata (ili razlika u financijskim stavovima kod studenata s različitim razinama socijalnog kapitala), dok će alternativne hipoteze (na temelju prethodno istražene literature) pretpostavljati povezanost dvaju navedenih koncepata (odnosno razliku u financijskim stavovima kod studenata s različitim razinama socijalnog kapitala). Sve hipoteze

su, barem prema svojoj definiciji, afirmativne (pretpostavljaju povezanost ispitivanih pojava) i direktivne (razlika je u jednom smjeru).

Prvi konstrukt koji se u radu mjeri jest socijalni kapital, a drugi se odnosi na financijske stavove, pa je moguće specificirati tri skupine varijabli: socio-demografske, varijable socijalnog kapitala te varijable financijskih stavova. „Osobine, pojave ili procese koje istraživanjem dovodimo u vezu nazivaju se varijablama istraživanja. Varijabla je promjenjiva pojava (osobina, proces) koju je moguće opažati ili mjeriti odnosno kvalitativno ili kvantitativno izraziti. Već sam naziv, dakle, govori da je riječ o veličini koja se u određenim okolnostima mijenja“ (Lamza Posavec, 2004: 44).

Socio-demografske varijable su i kvalitativne i kvantitativne, a varijable koje se odnose na socijalni kapital i financijske stavove su kvantitativne. S obzirom na nemogućnost dokazivanja kauzalnog odnosa, odnos među varijablama koje se promatraju jest korelacijski, tj. i varijable socijalnog kapitala i varijable financijskih stavova mogu biti prediktorske/kriterijske. Naime, pretpostavlja se da promjene u zavisnoj varijabli koincidiraju (odvijaju se u istom smjeru) s promjenama u nezavisnoj, ali da nisu s njima u uzročnoj vezi. Stoga se ne može odbaciti mogućnost da postoji određena intervenirajuća varijabla koja je mogući uzrok promjene u zavisnoj varijabli.

3.2. Operacionalizacija istraživanja

3.2.1. Metoda istraživanja

U radu se koristi kvantitativni istraživački pristup. Kvantitativni istraživački pristup uključuje zatvorena pitanja, testiranje objektivnih teorija tako što će se preispitati odnose između varijabli (varijable se obično analizira i testira statističkim metodama), jasnu strukturu (uvod, pregled literature, metode, rezultate i raspravu) te pretpostavke o teorijama. U kvantitativnim istraživanjima istraživači testiraju teoriju kao objašnjenje odgovora na njihova pitanja, tj. kao objašnjenje ili predviđanje odnosa između varijabli unutar studije. U slučaju da je nužno definirati polazišnu paradigmu u radu, ona bi bila pozitivistička, a karakterizira ju redukcionizam, empirijsko promatranje i verifikacija teorije. Redukcionizmom se šire ideje nastoje svesti na lako mjerljive varijable obuhvaćene u ciljevima i hipotezama. Empirijskim promatranjem proučava se pojave i nastoji se mjeriti objektivna stvarnost (mišljenje je da postoje zakoni i teorije koji upravljaju svijetom, a istraživanje započinje teorijom, prikupljanjem podataka koji ili podržavaju ili pobijaju teoriju te se nakon toga eventualno rade potrebne revizije i provode dodatna testiranja) (Creswell, 2014).

Koristit će se deskriptivna i korelacijska metoda za opisivanje i predviđanje pojava socijalnog kapitala i financijskih stavova. Podatke je moguće mjeriti te se slijedom toga koristi kvantitativna metoda na primarnim (izvornim) podacima. U radu se primjenjuje znanstvena metoda kao metoda spoznavanja s obzirom da se rad temelji na činjenicama i polazi od određenih pretpostavki. Također, zaključci istraživanja bit će utemeljeni na objektivnim podacima. Koristi se deduktivna metoda, nakon pregleda literature i općih zaključaka, formulirale su se hipoteze, provelo istraživanje, verificiraju se i sistematiziraju podaci, a na kraju se potvrđuju ili odbacuju postavljene hipoteze.

Prema osnovnom cilju, istraživanje u radu jest deskriptivno (opisno) ili dijagnostičko jer je cilj doći do općih spoznaja na temelju rezultata istraživanja. Prema spoznajnom dometu (svrsi), ono je znanstveno, odnosno temeljno (fundamentalno, bazično) istraživanje. Prema vremenskoj dimenziji istraživanje jest transverzalno (poprečno) jer proučava pojavu u određenom vremenskom trenutku. Prema glavnom predmetu ili temi, vrsta istraživanja u radu jest interdisciplinarna tj. višedisciplinarna jer se socijalni kapital i financijski stavovi promatraju s aspekta sociološkog i ekonomskog područja znanosti (Lamza Posavec, 2004).

Metoda kojom se ispitivalo navedeno jest pouzdana i uključuje korištenje instrumenta ankete koju je bilo moguće provesti u praksi. Vrsta ankete jest studija presjeka, a anketa je uobičajen dizajn kvantitativnog istraživanja. Dizajn ankete pruža kvantitativni ili numerički opis trendova, stavova i mišljenja o populaciji tako što se proučava uzorak neke populacije. Iz rezultata uzorka istraživač generalizira i vuče zaključke o populaciji (Creswell, 2014).

Kako navodi Creswell (2014), u kvantitativnim istraživanjima, teorija je međupovezani set konstrukta ili varijabli formiranih u propoziciju ili hipotezu koje objašnjavaju vezu između varijabli u kontekstu smjera i jačine. Pomaže objasniti fenomene koji se događaju u svijetu. Teorija objašnjava kako i zašto su varijable povezane, tj. postaje most između varijabli. Upravo je zato u pregledu literature napravljen prikaz dosadašnjih istraživanja koja su u većoj ili manjoj mjeri u odnos stavljala socijalni kapital i financijske stavove.

Testiranje hipoteza uključuje statističke procedure u kojima istraživač donosi zaključke o populaciji na temelju uzroka. S obzirom da je korišten kvotni uzorak (kao lošija zamjena za stratificirani), rezultate nije moguće preslikavati na populaciju (s obzirom da uopćavanje spoznaja zahtjeva slučajni uzorak). No, odabirom kvota nastojao se u što većoj mjeri postići reprezentativan uzorak.

Operacionalizacija varijabli u skladu je s OECD-ovim definiranjem u bazi socijalnog kapitala (ESS, 2012b), odnosno s OECD-ovim upitnikom o financijskoj pismenosti.

Lamza Posavec (2004) razlikuje ankete s obzirom na vrstu podataka te izdvaja: faktografske ankete, ankete usmjerene na ispitivanje informiranosti ili znanja i ankete usmjerene na ispitivanje stavova, mišljenja, interesa, preferencija, očekivanja, namjera i sl. u što spada i ovo istraživanje.

S obzirom na tehniku prikupljanja podataka anketa je terenska pisana (grupna) provedena na fakultetima. Razlog odabira takvog načina prikupljanja podataka je to što su ciljevi i svrha istraživanja vezani za studentsku populaciju. Podaci su prikupljeni od strane istraživača na predavanjima na svakom pojedinom fakultetu. Nakon što su odabrani studiji koji ulaze u uzorak, uspostavljen je kontakt s osobom na fakultetu kako bi se organizirala provedba istraživanja među studentima tijekom predavanja. Pisana anketa jednostavnija je i brže provediva od usmene, veća je povjerljivost ispitanika u anonimnost istraživanja, jednostavnija je priprema (manje vremena, troškova itd.) te je manja mogućnost greške s obzirom da ispitanici sami označavaju odgovore. S druge strane, anketna se pitanja ispitanici bolje razumiju ako su postavljena osobno i usmenim putem (iako je u provedbi predmetnog istraživanja studentima napomenuto da u bilo kojem trenutku mogu postavljati pitanja), te da postoji veća mogućnost za preskakanje pitanja (Lamza Posavec, 2004).

3.2.2. *Uzorak*

Populaciju čine studenti preddiplomskih, diplomskih i integriranih studijskih programa sveučilišta u Zagrebu u akademskoj godini 2022./2023. Sveučilišta u Zagrebu uključuju: Sveučilište u Zagrebu, Hrvatsko katoličko sveučilište, Libertas međunarodno sveučilište te Sveučilište VERN (AZVO, 2022). Osnovni skup čine svi studenti koji su u trenutku provedbe istraživanja prisustvovali predavanju.

Kao što je ranije napomenuto, uzorak je neprobabilistički kvotni, koji – zbog toga što je navedena vrsta uzorka neprobabilističke naravi, u potpunosti ne odražava sve karakteristike populacije. Međutim, s obzirom da je kvotni uzorak lošija zamjena za stratificirani, smatra se da rezultati ipak mogu donekle poslužiti za stvaranje dojma o predmetu istraživanja. Drugim riječima, takozvane kontrolne varijable (karakteristike za koje se ranije utvrdilo da utječu na pojavu koja je predmet istraživanja (Lamza Posavec, 2004) služit će kako bi donekle osigurale reprezentativnost uzorka. „Kvotni se uzorci formiraju na način da organizator istraživanja, poznajući strukturu stanovništva s obzirom na predmet istraživanja unaprijed izabere broj

ljudi svakog pojedinog stratuma koje intervjuer mora intervjuirati“ (Petz, 1997: 283). Kvotni uzorak studentske populacije definiran je na temelju godine studija (dvije grupe: 1. – 3. godina te 4. – 5. godina) te područja znanosti studija (prirodno, tehničko, biomedicinsko, biotehničko, društveno i humanističko područje znanosti, te umjetničko i interdisciplinarno područje) koja su se pritom grupirala u dvije skupine: prirodoslovno, tehničko, biomedicinsko i biotehničko područje, te društveno, humanističko, umjetničko i interdisciplinarno područje (Državni zavod za statistiku (DZS), 2013). Iako uzorak nije probabilistički, nastojalo se prikupiti odgovor na upitnik od otprilike 600 studenata što bi i u slučaju probabilističkog uzorka bio dovoljno velik uzorak (Milas, 2009). Nedostatak ovog tipa uzorkovanja jest taj što se rezultati ne mogu poopćavati, uzorak može biti pristran, mora se uzeti u obzir eventualna odsutnost ispitanika, neizjašnjavanje na pojedina pitanja ili odbijanje ankete, te postoji mogućnost da ispitanici ne daju točne odgovore. Međutim, s obzirom da je kvotni uzorak lošija zamjena probabilističkog stratificiranog uzorka, pogodan je za grupiranje studenata u skupine koje repliciraju stvarnu populaciju što je u slučaju istraživanja financijskih stavova osobito važno. Naime, studenti koji studiraju na ekonomskim, ali i ostalim studijima društvenog područja znanosti, već su se tijekom studija susreli s pojmovima financijske pismenosti. Drugi kriterij uključuje dob studenata s obzirom da su oni završnih godina studija zreliji, stariji te se pretpostavlja da u većoj mjeri rade preko student servisa i imaju iskustva s upravljanjem vlastitim novcem. S obzirom da je cilj istraživanja između ostalog ispitati razlike u stavovima određenih kategorija, eventualna pristranost u izboru bit će ista u izboru svih kategorija pa stoga neće onemogućiti uočavanje međusobnih razlika (Lamza Posavec, 2004).

Uzorak je definiran prema kvotama korištenim u istraživanju *Jesu li mladi danas dovoljno financijski pismeni?* (Šubić i sur., 2019) prikazanima u Tablici 4:

Tablica 4. Ciljane kvote za upitnik

Kvote za upitnik	Prirodoslovno, tehničko, biomedicinsko i biotehničko područje	Društveno, humanističko, umjetničko i interdisciplinarno područje	Ukupno
1. – 3. godina studija	29 %	38 %	67 %
4. – 5. godina studija	15 %	18 %	33 %

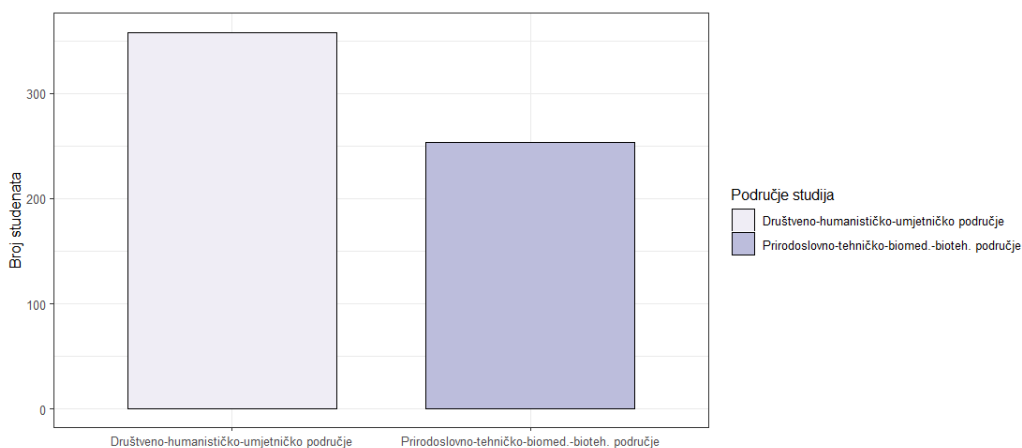
Ukupno	44 %	56 %	100 %
--------	------	------	-------

Svi studenti koji su prisustvovali predavanju odlučili su sudjelovati u istraživanju što su potvrdili potpisom na informirani pristanak. Istraživanje je provedeno na sljedećim fakultetima u Zagrebu: Pravni fakultet, Građevinski fakultet, Ekonomski fakultet, Hrvatsko katoličko sveučilište (Odjel za sestrinstvo), Filozofski fakultet, Fakultet elektrotehnike i računarstva, Fakultet strojarstva i brodogradnje, Hrvatsko katoličko sveučilište (Odjel za komunikologiju), Agronomski fakultet, Hrvatski studiji te Filozofski fakultet. U istraživanju je sudjelovalo ukupno 611 studenata, a u Tablici 5 vidljiv je realizirani udio svake podskupine definirane kvotom.

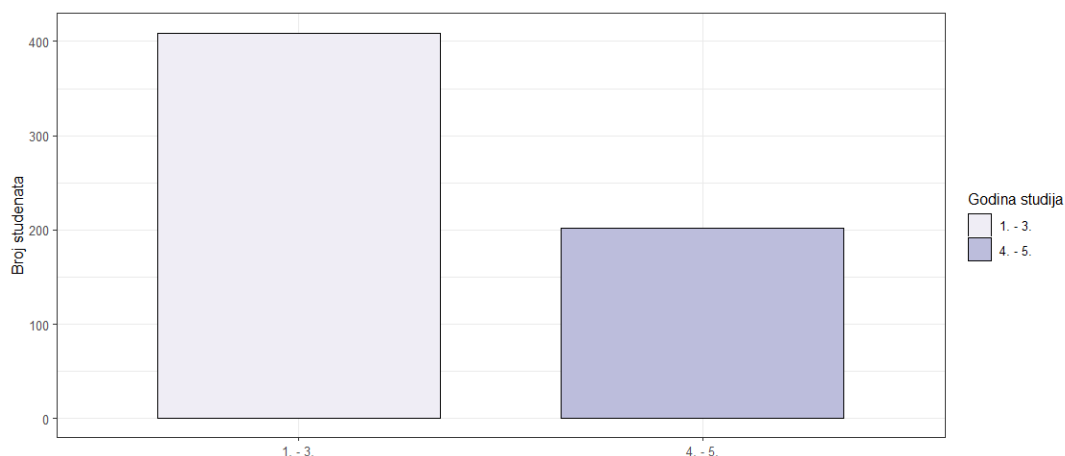
Tablica 5. Realizirane kvote

Realizirane kvote	Prirodoslovno, tehničko, biomedicinsko i biotehničko područje	Društveno, humanističko, umjetničko i interdisciplinarno područje	Ukupno
1. – 3. godina studija	29 %	37 %	67 %
4. – 5. godina studija	12 %	21 %	33 %
Ukupno	41 %	59 %	100 %

Slika 10 prikazuje broj studenata po područjima studija agregiranim prema kvotama, a Slika 11 broj studenata po godinama studija.



Slika 10. Uzorak prema području studija



Slika 11. Uzorak prema godini studija

Od ukupno 611 ispitanika, 206 je bilo muškog spola, a 405 ženskog. Medijalna godina rođenja je 2001. 36 % ispitanika je u mladosti dobivalo džeparac, a svoje troškove samostalno podmiruje 31 % ispitanika.

3.2.3. Konstrukcija upitnika

Studentima se, nakon što ih se upoznalo s istraživanjem i nakon što ih se zamolilo za informirani pristanak, podijelilo upitnik. Prije provedbe terenskog djela istraživanja upitnik, informirani pristanak i svi drugi materijali koji su korišteni u istraživanju, odobreni su od strane Etičkog povjerenstva Hrvatskog katoličkog sveučilišta.

U istraživanju su korištena dva validirana instrumenta, a za oba su ishođene suglasnosti nadležnih institucija o provođenju predmetnog istraživanja. Naime, kao što će se kasnije detaljnije objasniti, pomoću pitanja iz OECD-ovog *toolkita* (2022), mjeri se financijska pismenost (i financijski stavovi) u brojnim državama svijeta (2016, 2017, 2020a, 2020b), između ostalog i u Hrvatskoj. Uz navedeno, ista pitanja koriste institucije poput HNB-a i HANFA-e za mjerenje financijskih stavova. Iz tog je razloga odlučeno koristiti pitanja iz OECD-ovog upitnika i u predmetnom radu. Pitanja za mjerenje socijalnog kapitala preuzeta su iz European social survey round 6 (2012a) upitnika koji se proveo u brojnim europskim državama kako bi se izmjerile varijable socijalnog kapitala. Sva pitanja u upitniku zatvorenog su tipa.

Kao što je ranije naznačeno, socio-demografska pitanja preuzeta su iz istraživanja *Jesu li mladi danas dovoljno financijski pismeni?* (Šubić i sur., 2019) koje je provedeno na Hrvatskom katoličkom sveučilištu, te su nadopunjena s nekoliko pitanja validiranih od strane mentora i komentora (ukupno jedanaest socio-demografskih pitanja).

Pitanja koja mjere latentnu varijablu financijskih stavova opažaju se pomoću pitanja OECD-a koje navedena institucija koristi za mjerenje financijske pismenosti i uključenosti na razini država (OECD, 2022). Latentna se varijabla odnosi na određeni nevidljivi konstrukt kojeg nije moguće direktno mjeriti već ga se mjeri pomoću drugih, lakše mjerljivih varijabli (Bartholomew, 2001). Primjerice, financijske stavove nije moguće direktno mjeriti, ali se njih može pretpostaviti drugim, mjerljivim varijablama (poput izjava na tri pitanja). Te lakše mjerljive varijable koje je moguće direktno promatrati nazivaju se manifestne varijable (Gray i Densten, 1998).

OECD je razvio alat koji mjeri financijsku pismenost i financijsku uključenost 2010. godine.

„OECD/INFE skup alata za mjerenje financijske pismenosti i financijske uključenosti uključuje:

- Metodičko vodstvo
- Upitnik osmišljen za prikupljanje informacija o financijskom ponašanju, stavovima i znanju, kao i niz financijskih rezultata, kako bi se procijenila razina financijske pismenosti, financijske uključenosti, financijske otpornosti i financijskog blagostanja
 - Popis pitanja uključenih u upitnik
 - Smjernice o tome kako izraditi rezultate financijske pismenosti
 - Smjernice o informiranju anketara i rasprava o online anketama
 - Kontrolni popis za zemlje koje žele dostaviti podatke OECD-u“.

Upitnik uključen u OECD-ov alat za mjerenje financijske pismenosti i uključenosti prvenstveno je osmišljen kako bi omogućio mjerenje koncepata na međunarodno usporediv način. Komponenta financijske pismenosti u upitniku odražava OECD-ovu definiciju financijske pismenosti koja je ranije predstavljena u disertaciji, a pitanja o financijskoj pismenosti pokrivaju:

- Financijsko ponašanje povezano s financijskom pismenošću, poput izrade proračuna, planiranja i upravljanje financijama
- Financijske stavove povezane s financijskom pismenošću
- Financijsko znanje.

Verzija upitnika iz 2022. uključuje i pitanja za mjerenje digitalne financijske pismenosti razvijena u suradnji s OECD/INFE radnom skupinom za digitalnu financijsku pismenost (OECD, 2022).

Financijski stavovi procjenjivani su na temelju triju pitanja, kao prosjek njihova odgovora ponuđenih u obliku ordinalne skale (1 označava slažem se u potpunosti, 5 označava ne slažem se niti malo). S obzirom da je u upitniku provedenom u sklopu ovog rada odgovor 1 označavao da se ispitanik ne slaže s navedenom izjavom, dok je 5 označavao da se u potpunosti slaže, prilikom kodiranja rezultata ljestvica se obrnula tako što je usklađena s OECD-ovom skalom.

Rezultat financijskih stavova izračunava se kao prosječni odgovor na dva ili tri pitanja o stavovima (u mjerenje nije obvezno uključiti izjavu „Novac je tu da bi se potrošio“) (OECD, 2022). Kod provedbe statističkih testova, stvorena je nova varijabla „financijski stavovi“ koja je prikazana kroz dvije grupe. Prvu grupu su činili studenti s razboritim financijskim stavovima, a drugu s nerazboritim. Naime, u radu je cilj utvrditi postoji li razlika u financijskim stavovima između ispitanika s višom odnosno nižom razinom socijalnog kapitala, a ispitanici s razboritijim financijskim stavovima su oni koji imaju preferenciju prema dugom roku. Preferencija prema dugom roku definira se kao odgovor na gore navedena pitanja postavljena u obliku ljestvice od 1 do 5 koji je iznad 3 (3 je središnja točka te svaki prosječan odgovor koji je iznad tri predstavlja preferenciju prema dugom roku) (OECD, 2016). Stoga je u radu primijenjen isti princip te su ispitanici grupirani u one s razboritim financijskim stavovima, tj. preferencijom prema dugom roku (prosječan odgovor na tri pitanja više od 3), te na one s nerazboritim financijskim stavovima, tj. preferencijom prema kratkom roku (prosječan odgovor na tri pitanja 3 ili niže). Ocjena stavova se prilikom analize podataka prekodirala u ljestvicu od 0 do 4.

Scrivens i Smith (2013) u svom su radu predstavili bazu do tad provedenih anketa koje mjere socijalni kapital (pritom je socijalni kapital također latentna varijabla). Osim toga definirali su varijable socijalnog kapitala, kao i grupe u koje se te varijable agregiraju. European social survey (2012a) jedna je od anketa za koju autori tvrde da mjeri socijalni kapital pa su kod mjerenja socijalnog kapitala korištena pitanja iz European Social Survey round 6.

„ESS je paneuropsko istraživanje koje prikuplja podatke o stavovima, uvjerenjima i obrascima ponašanja ljudi u mnogim europskim zemljama. ESS anketa provodi se dvogodišnjom periodikom. Osmišljen je za mjerenje suvremenih društvenih stavova i

načina na koji se isti mijenjaju tijekom vremena. Teme obuhvaćene upitnikom uključuju sudjelovanje u društvenim aktivnostima, vjerska i politička uvjerenja, poglede na demokraciju, kao i pitanja namijenjena dobivanju spoznaje o tome kako pojedinci ocjenjuju vlastite živote (European social survey, 2012a: 4)“.

Tablica 6 prikazuje sadržaj cijelog upitnika.

Tablica 6. Sadržaj ESS-ovog (2012) upitnika

	Sadržaj upitnika
Pitanja	Opis
A1 –A5	Gledanje televizije, povjerenje
B1 – B34	Politika, uključujući: politički interes, povjerenje, izborni i drugi oblici participacije, stranačka pripadnost, društveno-politička opredjeljenja
C1 – C28	Subjektivno blagostanje, društvena isključenost, religija, percipirana diskriminacija, nacionalni i etnički identitet, imigracija
D1 –D39	Osobno i društveno blagostanje, pomaganje drugima, osjećaji u posljednjem tjednu, zadovoljstvo životom, tjelesna aktivnost
E1–E45	Razumijevanje i vrednovanje različitih elemenata demokracije
F1 – F60	Socio-demografski profil, uključujući: sastav kućanstva, spol, dob, bračni status, vrsta područja, obrazovanje i zanimanje ispitanika, partner, roditelji, članstvo u sindikatu i primanja
Odjeljak H	Ljestvica ljudskih vrijednosti
Odjeljak I	Test pitanja
Odjeljak J	Pitanja anketara

Izvor: European social survey (2012a)

Varijable socijalnog kapitala prema ESS-u te radovima Scrivens i Smitha (2013) i Wallacea i Pichlera (2007) agregiraju se u četiri indikatora: osobni odnosi, podrška društvene mreže, građanski angažman te povjerenje i norme. U bazi s pitanjima o socijalnom kapitalu mjenjenog anketom ESS (2012b), autori razlikuju sljedeće manifestne varijable:

- razina percipirane podrške koju agregiraju u temu podrške društvene mreže, a koja se na temelju prethodno predstavljene literature definira kao kognitivna/odnosna razina povezujućeg socijalnog kapitala
- učestalost društvenog kontakta s bližnjim osobama i učestalost sudjelovanja u društvenim aktivnostima, koje agregiraju u temu osobnih odnosa, a

koja se na temelju prethodno predstavljene literature definira kao strukturalna razina povezujućeg socijalnog kapitala

- generalizirano povjerenje, povjerenje u institucije, percipiranu pravednost, percipiranu želju za pomaganjem (generaliziranu recipročnost), stavovi i vjerovanja vezana za vladu i društvo, iskustvo diskriminacije te tolerancija i diskriminacija koje agregiraju u temu povjerenja i kooperativnih normi, a koja se na temelju prethodno predstavljene literature definira kao kognitivna/odnosna razina premošćujućeg/spajajućeg socijalnog kapitala

- zainteresiranost za politiku i aktualna događanja, čitanje/slušanje/gledanje vijesti, politički angažman, religijska participacija te glasanje koje agregiraju u temu građanskog angažmana, a koja se na temelju prethodno predstavljene literature definira kao strukturalna razina premošćujućeg/spajajućeg socijalnog kapitala.

U ovom će se radu komponente socijalnog kapitala promatrati kao njegove varijable koje se odnose na sljedeće indikatore: razinu percipirane podrške, učestalost društvenog kontakta s bližnjim osobama, učestalost sudjelovanja u društvenim aktivnostima, generalizirano povjerenje, povjerenje u institucije, percipiranu pravednost i percipiranu želju za pomaganjem (generaliziranu recipročnost), a ostale varijable neće biti uključene u ciljeve niti hipoteze predmetnog rada.

Komponentu percipirane podrške mjeri jedno pitanje s ordinalnom skalom s mogućim vrijednostima od 0 do 10; učestalost društvenog kontakta s bližnjim osobama mjeri se ordinalnom skalom s mogućim vrijednostima od 1 do 7; učestalost sudjelovanja u društvenim aktivnostima također ordinalnom skalom s mogućim vrijednostima od 1 do 5, kao i generalizirano povjerenje sa skalom od 0 do 10. Povjerenje u institucije uključuje 6 potpitanja postavljenih ordinalnom skalom s mogućim vrijednostima od 0 do 10, a ordinalna skala mjeri i percipiranu pravednost i percipiranu želju za pomaganjem (generalizirana recipročnost) s mogućim vrijednostima od 0 do 10 (ESS, 2012b).

Pitanja su postavljena logičkim redoslijedom: najprije se ispituju socio-demografske karakteristike, zatim pitanja koja mjere financijske stavove te na kraju pitanja koja se odnose na socijalni kapital.

Prosječno vrijeme kompletne provedbe upitnika bilo je petnaestak minuta. U uvodnom su dijelu upitnika naznačeni svrha i glavni cilj istraživanja, prosječno vrijeme koje je potrebno

za ispunjavanje upitnika te je naglašeno da je osigurana anonimnost. Također, studentima je napomenuto koliko se ukupno osoba planira anketirati. Dodatno, ispitivačica se prije podjele upitnika predstavila punim imenom i prezimenom te ponovila sve informacije koje se nalaze u uvodnom dijelu upitnika i informiranom pristanku.

4. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

4.1. Deskriptivna statistika

4.1.1. Uvod u deskriptivnu statistiku

Analiza podataka rađena je u R-u (2023), programskom jeziku za statističko računanje. Korišteni packagesi bili su: „tidyverse“ (Wickham i sur., 2019), „ggplot2“ (Wickham, 2016), „FSA“ (Ogle i sur., 2023), „dunn.test“ (Dinno, 2017), „dplyr“ (Wickham i sur. 2023), „psych“ (Revelle, 2022), „corrplot“ (Wei i Simko, 2021), „effsize“ (Torchiano, 2020), „rcompanion“ (Mangiafico, 2015), „DescTools“ (Signorell, 2017), „lrm“ (Rizopoulos, 2022), „lavaan“ (Rosseel, 2012), „haven“ (Wickham i sur., 2022), „semPlot“ (Epskamp, 2015), „latticeExtra“ (Sarkar i Felix, 2022), „qgraph“ Epskamp i sur. (2012), „htmltools“ (Cheng i sur., 2022), „xfun“ (Xie i sur. 2023), „lavaanPlot“ (Lishinski, 2021), „GPArotation“ (Bernaards, 2022), „REdaS“ (Maier, 2022), „crank“ (Lemon, 2019).

U nastavku slijedi analiza svakog pojedinog pitanja, deskriptivna statistika, kao i grafički prikaz rezultata. U uvodnom dijelu analize rezultata, važno je napomenuti nekoliko ključnih činjenica koje je važno imati na umu tijekom tumačenja rezultata u cijelom poglavlju. Prvo i najvažnije, s obzirom da se radi o uzorku koji nije reprezentativan već je kvotni, rezultate nije moguće poopćavati. Međutim, unatoč tome, zbog raspršenosti ostvarenog uzorka te precizno i argumentirano definiranih kvota, moguće je na temelju rezultata pretpostaviti određene zaključke o populaciji. Zbog toga, prilikom provođenja statističkih testova, kao i prilikom tumačenja koeficijenata, u radu će se, uz ogradu da uzorak nije slučajan, ipak pisati u kontekstu statističke značajnosti kako bi se mogle potvrditi/opovrgnuti hipoteze. Nadalje, s obzirom da se radi o ordinalnim skalama, važno je napomenuti da je korištenje medijana prihvatljivija mjera od aritmetičke sredine prilikom analize odgovora na postavljena pitanja (Manikandan, 2011). Mnogi statističari protive se tretiranju ordinalnih varijabli kao intervalnih zato što ordinalne skale ne pretpostavljaju normalnu distribuciju, a odgovori, obično prikazani Likertovim skalama, ne podrazumijevaju identičnu razliku među ponuđenim odgovorima kao što je to slučaj kod intervalne skale (Liddell i Kruschke, 2018). Međutim, kako je analizirao Jakobsson (2004), mnogi istraživači ipak koriste mjere poput

aritmetičke sredine i standardne devijacije prilikom analize odgovora pozicioniranih na ordinalnoj skali pa će se time uz prethodnu ogradu voditi i u radu. Razlog takvog postupanja je činjenica da medijan, u ovom slučaju u promatrane dvije skupine, može biti isti dok se ostale mjere centralne tendencije i disperzije statistički značajno razlikuju pa ih je zbog stjecanja prave slike stanja poželjno uzeti u obzir. Treća činjenica ide u prilog tome da će se u radu postupati u skladu s literaturom i pravilima vezanim za nereprezentativan uzorak i ordinalne skale. Ovdje je važno napomenuti da je proveden Shapiro-Wilk test normalnosti distribucije u slučaju svake promatrane varijable te je kod svakog pitanja utvrđeno da nije moguće pretpostaviti da se radi o normalnoj distribuciji, što dodatno opravdava korištenje neparametrijskih testova kasnije u radu. Četvrto, odgovori poput „ne znam“ ili „ne odnosi se na mene“ u analizi rezultata tretirali su se kao srednji odgovori na ponuđena pitanja. Naime, svaka skala ima neparan broj ponuđenih odgovora na pitanje te ne postoji dvojba oko srednjeg odgovora niti u jednom slučaju. Posljednje, prilikom provedbe Dunnovog testa, kako bi se doskočilo pogrešci 1, tj. odbacivanju nulte hipoteze koja je zapravo ispravna, učinjena je korekcija na Dunnovom testu (bonferroni) svaki puta kad se isti provodio. Prvi dio analize rezultata odnosit će se na deskriptivnu statistiku i promatranje svakog pitanja zasebno, dok će se kasnije u radu testirati hipoteze.

4.1.2. Deskriptivna statistika financijskih stavova

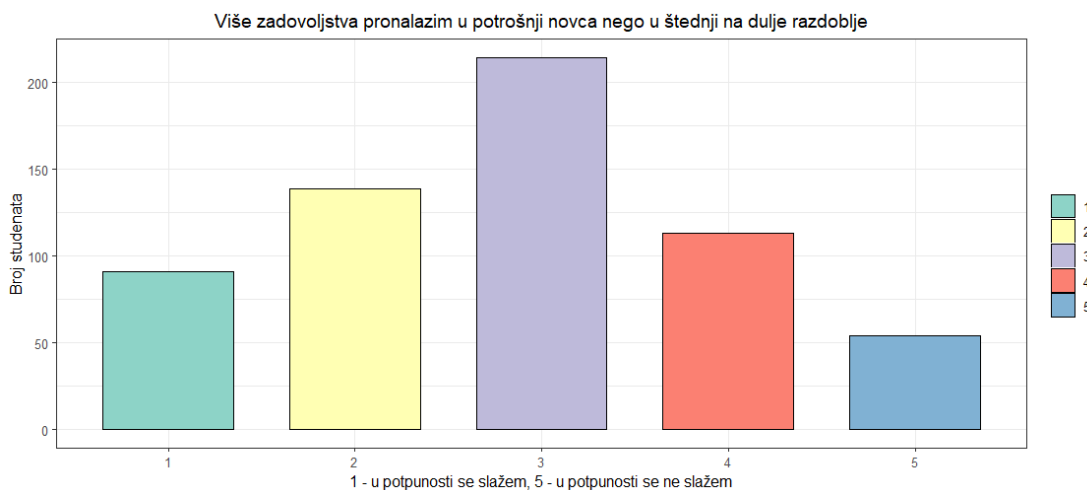
Kao što je ranije napomenuto, financijski su stavovi mjereni trima pitanjima na Likertovoj skali. Pritom odgovor 1 označava činjenicu da se ispitanik u potpunosti slaže s postavljenom tvrdnjom, a 5 da se uopće ne slaže. U Tablici 7 prikazana je deskriptivna statistika triju pitanja koja se odnose na financijske stavove. Prema aritmetičkoj sredini (engl. *mean*) vidljivo je kako su pojedinci najrazboritije odgovorili na treće pitanje, tj. „Živim za danas i puštam da se sutra pobrine samo za sebe“, dok pritom riječ „razborito“ označava davanje što veće ocjene kao odgovor na tvrdnju. Naime, kao što je ranije u radu utvrđeno, pojedinci koji preferiraju dugi rok svakom će pitanju dati veću ocjenu, a preferencija dugog roka označava razboritije financijske stavove.

Tablica 7. Deskriptivna statistika financijskih stavova

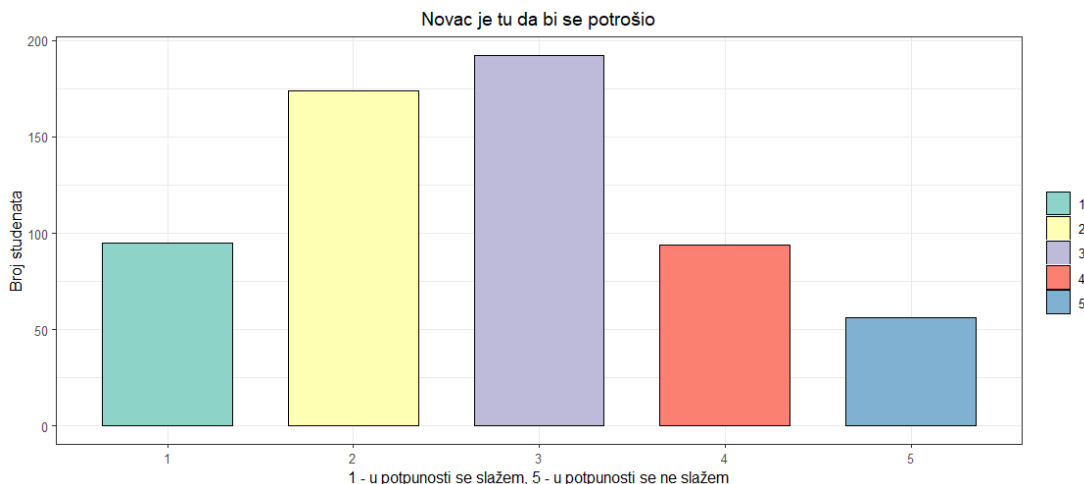
	„Više zadovoljstva pronalazim u potrošnji	„Novac je tu da bi se potrošio“	„Živim za danas i puštam da se sutra pobrine
--	---	---------------------------------	--

	novaca nego u štednji na dulje razdoblje“		samo za sebe“
Srednja vrijednost	2,8	2,7	3,2
Standardna devijacija	1,2	1,2	1,3
Minimum	1,0	1,0	1,0
Prvi kvartil (25. percentil)	2,0	2,0	2,0
Medijan	3,0	3,0	3,0
Treći kvartil (75. percentil)	4,0	3,0	4,0
Maksimum	5,0	5,0	5,0
Medijan apsolutne devijacije	1,5	1,5	1,5
Interkvartilni raspon	2,0	1,0	2,0
Koeficijent varijacije	0,4	0,4	0,4
Asimetrija	0,1	0,3	-0,1
Standardna greška asimetrije	0,1	0,1	0,1
Kurtosis	-0,7	-0,7	-1,0
Broj valjanih (nepraznih) vrijednosti	611,0	611,0	611,0
Postotak valjanih (nepraznih) vrijednosti	100,0	100,0	100,0

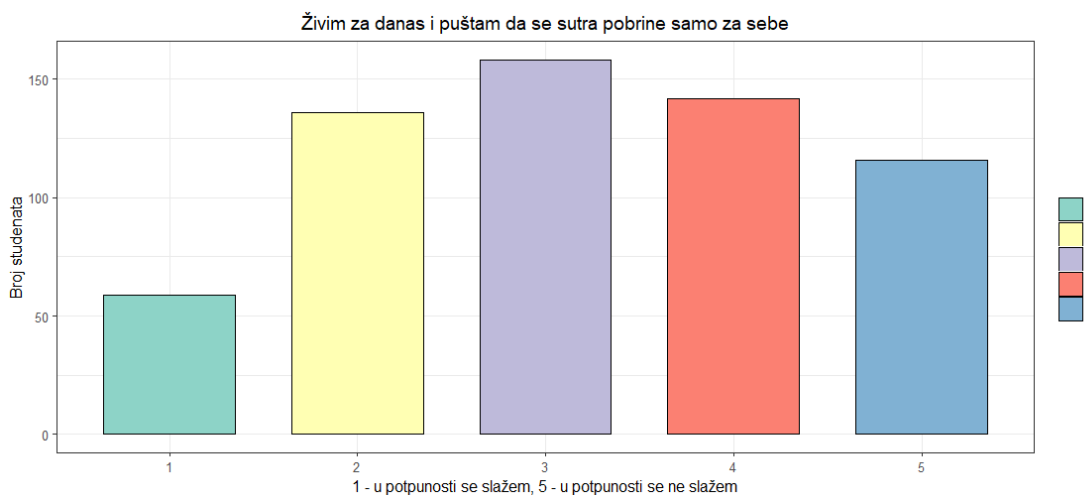
Slike 12, 13 i 14 prikazuju frekvenciju odgovora na tri izjave koje se odnose na financijske stavove. Dok su prve dvije izjave pozitivno asimetrične, treća je negativno asimetrična.



Slika 12. Distribucija odgovora na izjavu "Više zadovoljstva pronalazim u potrošnji novca nego u štednji na dulje razdoblje"



Slika 13. Distribucija odgovora na izjavu "Novac je tu da bi se potrošio"



Slika 14. Distribucija odgovora na izjavu "Živim za danas i puštam da se sutra pobrine samo za sebe"

Aritmetička sredina odgovora na sva tri postavljena pitanja koja se odnose na financijske stavove viša je u slučaju studenata viših godina studija (4. – 5. godina). Višu aritmetičku sredinu odgovora na sva tri pitanja postigli su studenti prirodoslovnog, tehničkog, biomedicinskog i biotehničkog područja u odnosu na studente društveno humanističkog područja. Nadalje, unatoč pretpostavci temeljenoj na prethodno predstavljenoj literaturi, studenti koji rade cijelo vrijeme ili koji rade većim djelom godine, nisu postigli više rezultate u prosječnom odgovoru na sva tri pitanja. Prosječan odgovor na sva tri pitanja uspoređen je i prema spolu, te je utvrđeno da muškarci imaju u prosjeku razboritije financijske stavove.

Međutim, za sva tri kriterija, područje studija, radno iskustvo i spol, nije utvrđena statistički značajna razlika među grupama.

Slijedi grafički prikaz i deskriptivna statistika odgovora na pitanja vezana za socijalni kapital.

4.1.3. Deskriptivna statistika socijalnog kapitala

Kad je riječ o ljudima s kojima studenti mogu razgovarati o intimnim i osobnim stvarima (društvena podrška), najveći postotak studenata (32 %) navedeno može s četiri do šest osoba. Kad bi uzorak ispitanika bio reprezentativan, moglo bi se zaključiti da ne postoji statistički značajna razlika u društvenoj podršci koju ima ispitanik u odnosu na područje studija i godinu studija. Ograda vezana za statističku značajnost više se neće raditi, već će se podrazumijevati da vrijedi tijekom interpretacije svakog odgovora u nastavku rada. Ipak, studenti viših godina u prosjeku imaju višu razinu društvene podrške od studenata nižih godina. Također, žene i studenti društvenog i humanističkog područja imaju veću razinu društvene podrške od muškaraca te studenata prirodoslovnog, tehničkog, biomedicinskog i biotehničkog područja.

U tablici 8 prikazana je deskriptivna statistika socijalnog kapitala. Kao što je napomenuto i ranije, rezultate je potrebno promatrati na način da se uzmu u obzir mjerne skale korištene za svako pitanje što znači da se ne mogu uspoređivati samo na temelju deskriptivne statistike. Komponentu percipirane podrške mjeri jedno pitanje s ordinalnom skalom s mogućim vrijednostima od 0 do 10; učestalost društvenog kontakta s bližnjim osobama mjeri se ordinalnom skalom s mogućim vrijednostima od 1 do 7; učestalost sudjelovanja u društvenim aktivnostima također ordinalnom skalom s mogućim vrijednostima od 1 do 5, kao i generalizirano povjerenje sa skalom od 0 do 10. Povjerenje u institucije uključuje 6 potpitanja postavljenih ordinalnom skalom s mogućim vrijednostima od 0 do 10, a ordinalna skala mjeri i percipiranu pravednost i percipiranu želju za pomaganjem (generalizirana recipročnost) s mogućim vrijednostima od 0 do 10 (ESS, 2012b).

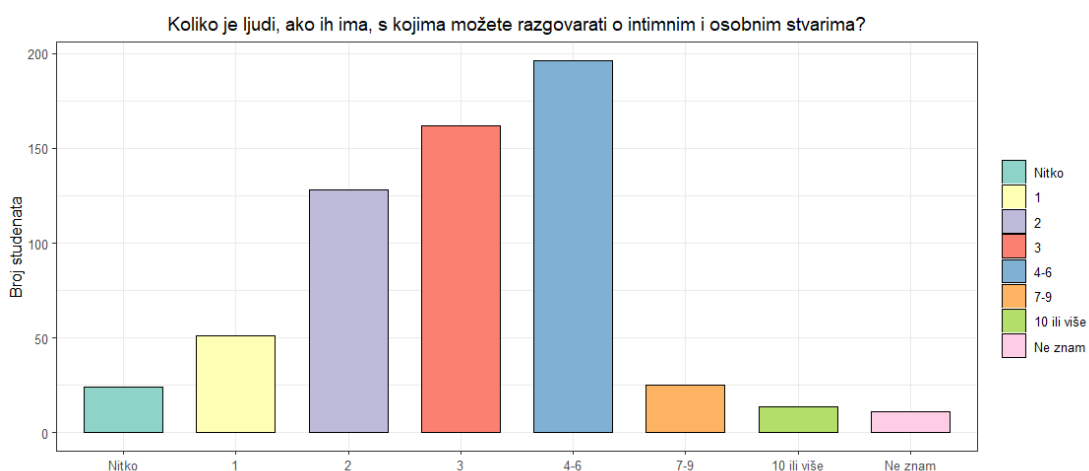
Tablica 8 Deskriptivna statistika socijalnog kapitala

	Društvena podrška	Učestalost društvenog	Sudjelovanje u društvenim	Generalizirano povjerenje	Povjerenje u Sabor	Povjerenje u pravni sustav
--	-------------------	-----------------------	---------------------------	---------------------------	--------------------	----------------------------

		kontak ta	aktivno stima			
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
-----	-	-----	-----	-	---	-
Srednja vrijednost	2.99	4.47	1.97	4.00	2.69	3.12
Standardna devijacija	1.26	1.39	1.00	2.36	2.07	2.16
Minimum	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Prvi kvartil (25. percentil)	2.00	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00
Medijan	3.00	5.00	2.00	4.00	2.00	3.00
Treći kvartil (75. percentil)	4.00	5.00	3.00	5.00	4.00	5.00
Maksimum	6.00	6.00	4.00	10.00	10.00	10.00
Medijan apsolutne devijacije	1.48	1.48	1.48	2.97	2.97	2.97
Interkvartilni raspon	2.00	2.00	2.00	3.00	3.00	4.00
Koeficijent varijacije	0.42	0.31	0.51	0.59	0.77	0.69
Asimetrija	-0.27	-1.01	0.11	0.01	0.54	0.42
Standardna greška asimetrije	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10
Kurtosis	-0.04	0.54	-0.28	-0.65	-0.17	-0.43
Broj valjanih (nepraznih) vrijednosti	611.00	611.00	611.00	611.00	611.00	611.00
Postotak valjanih (nepraznih) vrijednosti	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	Povjerenje u političare	Povjerenje u političke stranke	Povjerenje u Europski parlament	Povjerenje u Ujedinjene narode	Percipirana pravednost	Generalizirana recipročnost
-----		-----	-----	-----	-----	-----
-----		---	--	---	-----	---
Srednja vrijednost	1.93	2.03	4.06	4.20	4.51	4.13
Standardna devijacija	1.86	1.88	2.61	2.72	2.43	2.39
Minimum	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Prvi kvartil (25. percentil)	0.00	0.00	2.00	2.00	3.00	2.00
Medijan	2.00	2.00	4.00	5.00	5.00	4.00
Treći kvartil (75. percentil)	3.00	3.00	6.00	6.00	6.00	5.00
Maksimum	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
Medijan apsolutne devijacije	1.48	1.48	2.97	2.97	1.48	2.97
Interkvartilni raspon	3.00	3.00	4.00	4.00	3.00	3.00
Koeficijent varijacije	0.97	0.93	0.64	0.65	0.54	0.58
Asimetrija	1.02	0.94	0.10	0.11	-0.09	0.07
Standardna greška asimetrije	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10
Kurtosis	0.78	0.61	-0.81	-0.85	-0.42	-0.47

Broj valjanih (nepraznih) vrijednosti	611.00	611.00	611.00	611.00	611.00	611.00
Postotak valjanih (nepraznih) vrijednosti	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Na Slici 15 nalazi se grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za razinu društvene podrške što je detaljnije predstavljeno u Tablici 9.

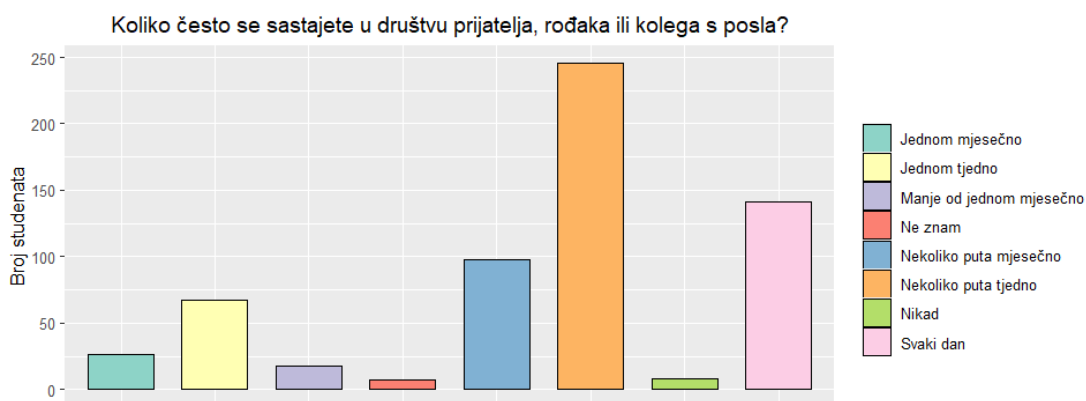


Slika 15. Grafički prikaz distribucije odgovora vezana za percipiranu društvenu podršku

Tablica 9. Distribucija rezultata vezanih za percipiranu društvenu podršku

	Frekvencija	% ukupno	% ukupno, kumulativno
1	51	8,35	8,35
2	128	20,95	31,59
3	162	26,51	58,10
4-6	196	32,08	90,18
7-9	25	4,09	94,27
10 ili više	14	2,29	10,64
Ne znam	11	1,80	96,07
Nitko	24	3,93	100,00
Ukupno	611	100,00	100,00

Kao što je prikazano na Slici 16, kao i u Tablici 10, najčešći odgovor na pitanje koliko se često sastajete u društvu prijatelja, rođaka ili kolega s posla bio je jednom tjedno (čak 40,26 %). Zabilježena je statistički značajna razlika u pogledu područja studija (teorijska značajnost=0,5; $W = 40440$; p -vrijednost = 0,02277) pa studenti društvenog i humanističkog područja imaju veću razinu društvene podrške od studenata prirodoslovnog, tehničkog, biomedicinskog i biotehničkog područja. Nije zabilježena statistički značajna razlika u pogledu spola niti godine studija pa ipak, ako je promatrati rezultate van konteksta statističke značajnosti i hipoteza, žene te studenti viših godina studija imaju nešto učestaliji kontakt s bliskim osobama.

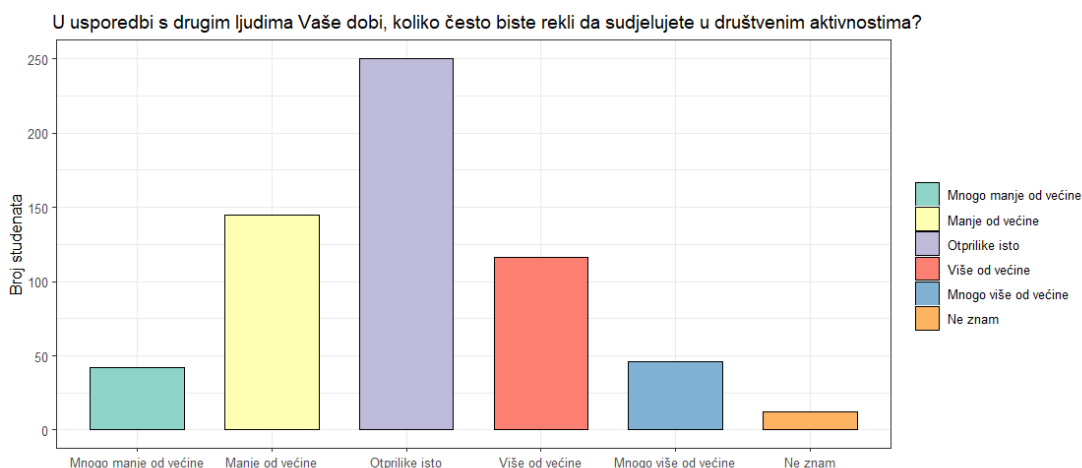


Slika 16. Grafički prikaz distribucije rezultata vezanih za učestalost društvenog kontakta

Tablica 10. Distribucija rezultata vezanih za učestalost društvenog kontakta

	Frekvencija	% ukupno	% ukupno, kumulativno
Nikad	8	1,31	1,31
Manje od jednom mjesečno	18	2,95	4,26
Jednom mjesečno	26	4,26	8,51
Nekoliko puta mjesečno	98	16,04	24,55
Jednom tjedno	67	10,97	35,52
Nekoliko puta tjedno	246	40,26	75,78
Svaki dan	141	23,08	98,85
Ne znam	7	1,15	100,00
Ukupno	611	100,00	16,37

Slika 17 predstavlja prikaz distribucije odgovora vezanih za sudjelovanje u društvenim aktivnostima što je i potkrijepljeno podacima u Tablici 11. 40,92 % studenata smatra da otprilike jednako često kao drugi sudjeluje u društvenim aktivnostima, a više je onih koji smatraju da sudjeluju manje od većine nego onih koji smatraju da sudjeluju više od većine. Nije zabilježena statistički značajna razlika u pogledu spola, područja studija niti godine studija, ali promatrajući aritmetičku sredinu, muškarci, studenti viših godina studija i društveno-humanističkog područja studija češće sudjeluju u društvenim aktivnostima.



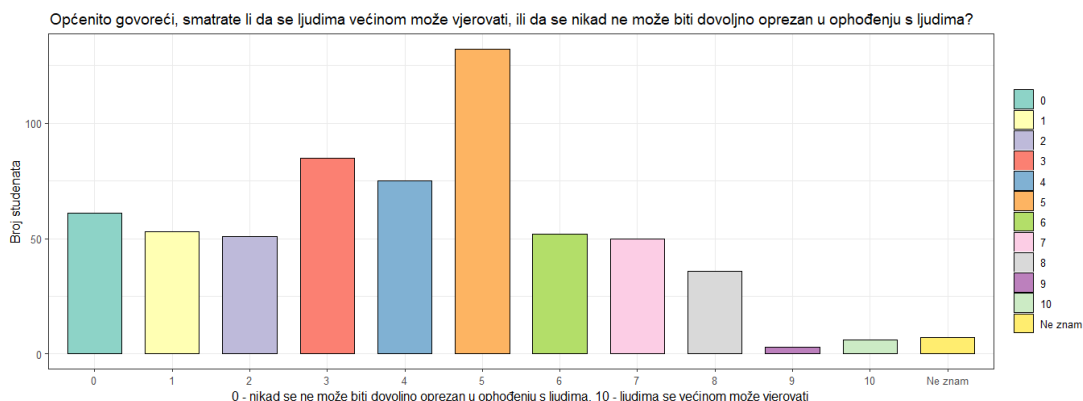
Slika 17. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za sudjelovanje u društvenim aktivnostima

Tablica 11. Distribucija odgovora vezanih za sudjelovanje u društvenim aktivnostima

	Frekvencija	% ukupno	% ukupno, kumulativno
Mnogo manje od većine	42	6,87	6,87
Manje od većine	145	23,73	30,60
Otprilike isto	250	40,92	71,52
Više od većine	116	18,99	90,51
Mnogo više od većine	46	7,53	98,04
Ne znam	12	1,96	100,00
Ukupno	611	100,00	100,00

Pitanje „Općenito govoreći, smatrate li da se ljudima većinom može vjerovati, ili da se nikad ne može biti dovoljno oprezan u ophođenju s ljudima?“ odnosi se na varijablu generalizirano povjerenje. Na Slici 18 prikazana je distribucija odgovora, oznaka 0 označava

odgovor da se nikad ne može biti dovoljno oprezan u ophođenju s ljudima, a oznaka 10 da se ljudima većinom može vjerovati.



Slika 18. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za generalizirano povjerenje

U Tablici 12 prikazana je distribucija odgovora koji se odnose na stupanj generaliziranog povjerenja. Više od 50 % ispitanika smatra da se nikad ne može biti dovoljno oprezan u ophođenju s ljudima (odgovori 0-4). Nije zabilježena statistički značajna razlika u pogledu spola, godine studija niti područja studija, a i medijalna i prosječna ocjena generaliziranog povjerenja iznosi 4. Promatrajući isključivo aritmetičku sredinu, žene, studenti viših godina i društvenog i humanističkog područja studija imaju više razine generaliziranog povjerenja.

Tablica 12. Distribucija odgovora vezanih za generalizirano povjerenje

	Frekvencija	% ukupno	% ukupno, kumulativno
0	61	9,98	9,98
1	53	8,67	18,66
2	51	8,35	27,00
3	85	13,91	40,92
4	75	12,27	53,19
5	132	21,60	74,80
6	52	8,51	83,31
7	50	8,18	91,49
8	36	5,89	97,38

9	3	0,49	97,87
10	6	0,98	98,85
Ne znam	7	1,15	100,00
Ukupno	611	100,00	100,00

Postoji teorijsko uporište da strukturalna razina povezujućeg socijalnog kapitala ima utjecaja na stupanj generaliziranog povjerenja (Putnam, 2000). Iz tog je razloga u Tablici 13 istražen odnos dviju varijabli strukturalne dimenzije povezujućeg socijalnog kapitala, tj. učestalosti društvenog kontakta i sudjelovanja u društvenim aktivnostima, te generaliziranog povjerenja.

Tablica 13. Odnos varijabli strukturalne dimenzije povezujućeg socijalnog kapitala i generaliziranog povjerenja

Učestalost društvenog kontakta	Generalizirano povjerenje
0	2,12
1	2,39
2	2,88
3	3,26
4	3,58
5	4,41
6	4,54
Sudjelovanje u društvenim aktivnostima	Generalizirano povjerenje
0	2,71
1	3,37
2	4,17
3	4,51
4	4,85

Rezultati ukazuju na to da što je učestaliji društveni kontakt, ali i sudjelovanje u društvenim aktivnostima, to je veća aritmetička sredina odgovora na pitanje koje mjeri generalizirano povjerenje.

Proveden je Kruskal-Wallisov test kojim se željelo utvrditi postoji li statistički značajna razlika među grupama. Utvrđeno je da postoji statistički značajna razlika u razini

generaliziranog povjerenja u odnosu na učestalost društvenog kontakta (Kruskal-Wallisov Chi-kvadrat = 42,767, df = 10, p-vrijednost = 5.474e-06).

Kao i u slučaju usporedbe učestalosti društvenog kontakta i društvene podrške, proveden je Dunnov test te je utvrđena razlika među grupama u odnosu na razinu generaliziranog povjerenja kako je prikazano u Tablici 14. Učinjena je korekcija na Dunnovom testu (bonferroni), oznaka 0 odnosi se na odgovor „nikad“, 1 na „manje od jednom mjesečno“, 2 na „jednom mjesečno“, 3 na „nekoliko puta mjesečno“, 4 na „jednom tjedno“, 5 na „nekoliko puta tjedno“ te 6 na „svaki dan“. Statistički značajna razlika u razini generaliziranog povjerenja zabilježena je među sljedećim grupama definiranim na temelju odgovora na pitanje o učestalosti društvenog kontakta s bliskim osobama: manje od jednom mjesečno te nekoliko puta tjedno, jednom mjesečno te nekoliko puta tjedno, nekoliko puta mjesečno te nekoliko puta tjedno, manje od jednom mjesečno te svaki dan, jednom mjesečno te svaki dan, kao i nekoliko puta mjesečno te svaki dan.

Tablica 14. Dunnov test - učestalost društvenog kontakta i generalizirano povjerenje

Usporedba	z	Neprilagođena P-vrijednost	Prilagođena P-vrijednost
0-1	-0,3574248	7,207738e-01	1,0000000000
0-2	-0,7535209	4,511370e-01	1,0000000000
1-2	-0,4982518	6,183066e-01	1,0000000000
0-3	-1,2860531	1,984245e-01	1,0000000000
1-3	-1,2536550	2,099674e-01	1,0000000000
2-3	-0,7625491	4,457323e-01	1,0000000000
0-4	-1,6262186	1,039032e-01	1,0000000000
1-4	-1,7192729	8,556469e-02	1,0000000000
2-4	-1,3142341	1,887674e-01	1,0000000000
3-4	-0,8737470	3,822560e-01	1,0000000000
0-5	-2,6738904	7,497694e-03	0,1574515792
1-5	-3,3121374	9,258608e-04	0,0194430763
2-5	-3,1808812	1,468278e-03	0,0308338453
3-5	-4,1941726	2,738694e-05	0,0005751257
4-5	-2,5564884	1,057346e-02	0,2220426396

0-6	-2,7914166	5,247787e-03	0,1102035371
1-6	-3,4465278	5,678402e-04	0,0119246433
2-6	-3,3259810	8,810793e-04	0,0185026647
3-6	-4,2111803	2,540399e-05	0,0005334837
4-6	-2,7375948	6,189029e-03	0,1299696052
5-6	-0,5104180	6,097587e-01	1,0000000000

Isti su testovi korišteni kako bi se utvrdilo postoji li razlika među grupama vezano za generalizirano povjerenje u odnosu na učestalost sudjelovanja u društvenim aktivnostima. Utvrđeno je da postoji statistički značajna razlika među grupama (Kruskal-Wallisov Chi-kvadrat = 42,367, df = 10, p-vrijednost = 6.45e-06).

Tablica 15. Dunnov test – sudjelovanje u društvenim aktivnostima i generalizirano povjerenje

Usporedba	z	Neprilagođena P-vrijednost	Prilagođena P-vrijednost
0-1	-1,4521959	1,464471e-01	1,0000000000
0-2	-3,6573377	2,548485e-04	0,0025484851
1-2	-3,4145282	6,389258e-04	0,0063892579
0-3	-4,2248889	2,390587e-05	0,0002390587
1-3	-4,0649537	4,804200e-05	0,0004804200
2-3	-1,3713912	1,702530e-01	1,0000000000
0-4	-3,9663531	7,298071e-05	0,0007298071
1-4	-3,4985876	4,677295e-04	0,0046772949
2-4	-1,4926109	1,355391e-01	1,0000000000
3-4	-0,4916749	6,229492e-01	1,0000000000

Tablica 15 prikazuje rezultate Dunnovog testa kojim se željelo utvrditi među kojim je grupama zabilježena razlika u odgovorima vezanim za generalizirano povjerenje, a u odnosu na učestalost sudjelovanja u društvenim aktivnostima. Statistički značajna razlika zabilježena je među pojedincima koji su se odlučili za sljedeće odgovore vezane za učestalost sudjelovanja u društvenim aktivnostima: mnogo manje od većine i otprilike isto, manje od većine i otprilike isto, mnogo manje od većine i više od većine, manje od većine i više od većine mnogo manje

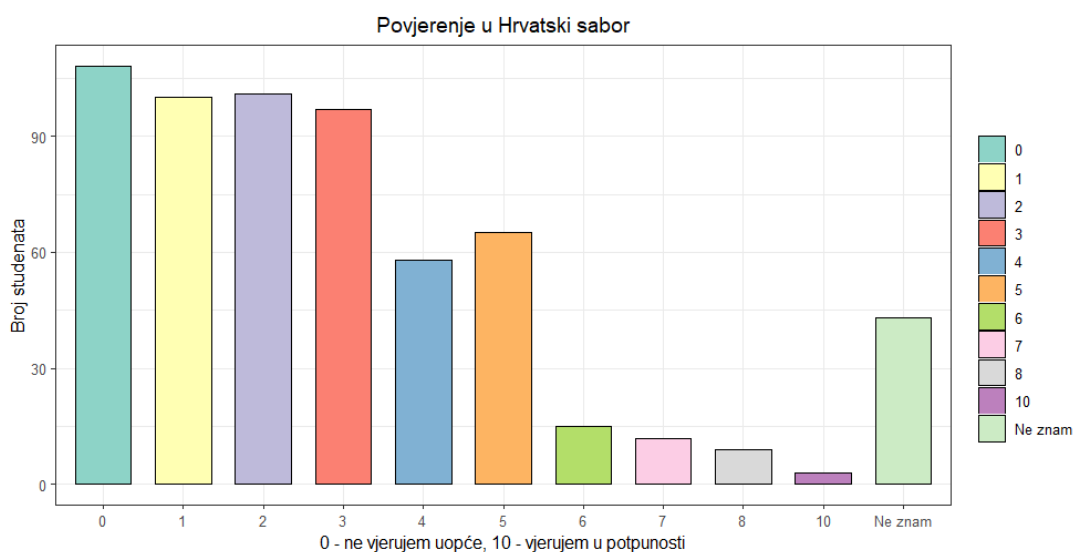
od većine i mnogo više od većine te manje od većine i mnogo više od većine. U nastavku je prikazana oznaka grupe i njoj pripadajući naziv.

Oznaka grupe	Naziv grupe
0	Mnogo manje od većine
1	Manje od većine
2	Otprilike isto
3	Više od većine
4	Mnogo više od većine

Nastojalo se istražiti i povezanost generaliziranog povjerenja i učestalosti društvenog kontakta/sudjelovanja u društvenim aktivnostima.

Utvrđeno je kako postoji statistički značajna srednje snažna pozitivna povezanost generaliziranog povjerenja i učestalosti društvenog kontakta ($\tau = 0,2016767$, $z = 6,3343$, p -vrijednost = $2.385e-10$). Također, postoji i statistički značajna srednje snažna pozitivna povezanost generaliziranog povjerenja i sudjelovanja u društvenim aktivnostima ($\tau = 0,1876277$, $z = 5,8356$, p -vrijednost = $5.361e-09$).

Sljedeća promatrana varijabla odnosila se na povjerenje u Hrvatski sabor. Na Slici 19 prikazan je stupanj povjerenja studenata u Hrvatski sabor, odnosno distribucija odgovora koji se nalaze na skali od 0 do 10.



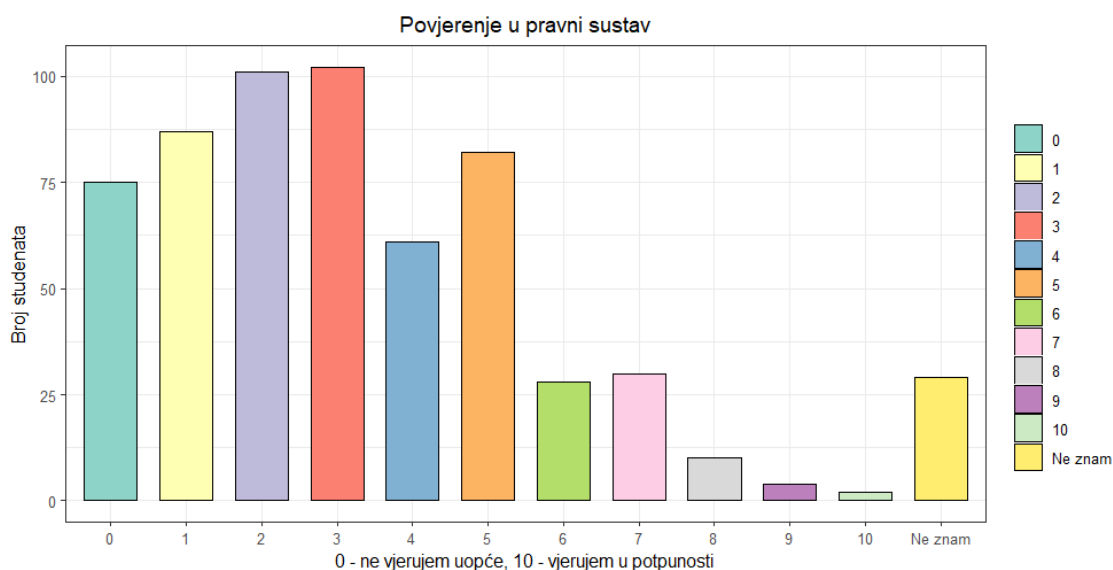
Slika 19. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za povjerenje u Hrvatski sabor

Kao što je vidljivo u Tablici 16, čak 75,95 % studenata dalo je ispodprosječnu ocjenu (iskazuje niži stupanj povjerenja) vezanu za povjerenje u Sabor, 10,64 % prosječnu, 7,04 % ne zna, a ostatak iznadprosječnu. Nije zabilježena statistički značajna razlika u pogledu spola, godine studija niti područja studija. Medijalna ocjena povjerenja u Sabor iznosi 2, a prosječna 2,7.

Tablica 16. Distribucija odgovora vezanih za povjerenje u Hrvatski sabor

	Frekvencija	% ukupno	% ukupno, kumulativno
0	108	17,68	17,68
1	100	16,37	34,04
2	101	16,53	50,57
3	97	15,88	66,45
4	58	9,49	75,94
5	65	10,64	86,58
6	15	2,45	89,03
7	12	1,96	91,00
8	9	1,47	92,47
9	0	0,00	92,47
10	3	0,49	92,96
Ne znam	43	7,04	100,00
Ukupno	611	100,00	16,37

Na Slici 20 prikazana je distribucija odgovora koji prikazuju varijablu povjerenje u pravni sustav. Pritom 0 označava „ne vjerujem uopće“, a 10 „vjerujem u potpunosti“.



Slika 20. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za povjerenje u pravni sustav

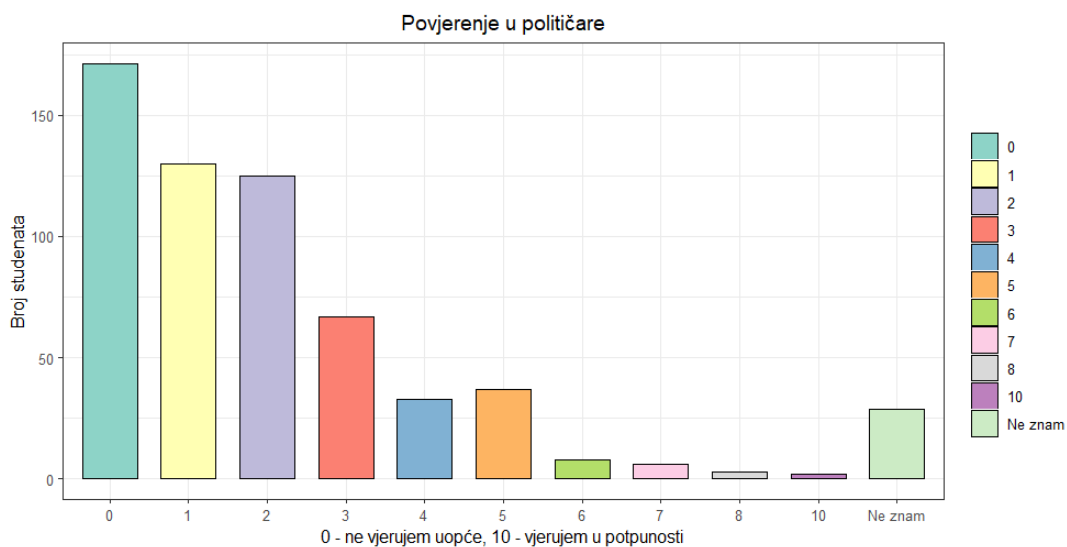
Tablica 17 pruža prikaz frekvencije odgovora na pitanje koje mjeri povjerenje u pravni sustav, u koji 69,71 % ispitanika više ne vjeruje nego vjeruje (odgovori 0-4). Nije zabilježena statistički značajna razlika u pogledu spola, godine studija niti područja studija. Medijalna ocjena povjerenja u pravni sustav iznosi 3, a prosječna 3,1.

Tablica 17. Distribucija odgovora vezanih za povjerenje u pravni sustav

	Frekvencija	% ukupno	% ukupno, kumulativno
0	75	12,27	12,27
1	87	14,24	26,51
2	101	16,53	43,04
3	102	16,69	59,74
4	61	9,98	69,72
5	82	13,42	83,14
6	28	4,58	87,73
7	30	4,91	92,64
8	10	1,64	94,27
9	4	0,65	94,93
10	2	0,33	95,25

Ne znam	29	4,75	100,00
Ukupno	611	100,00	16,37

Na Slici 21 prikazana je distribucija odgovora koji prikazuju varijablu povjerenje u političare. Oznaka 0 označava odgovor „ne vjerujem uopće“, a 10 „vjerujem u potpunosti“.



Slika 21. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za povjerenje u političare

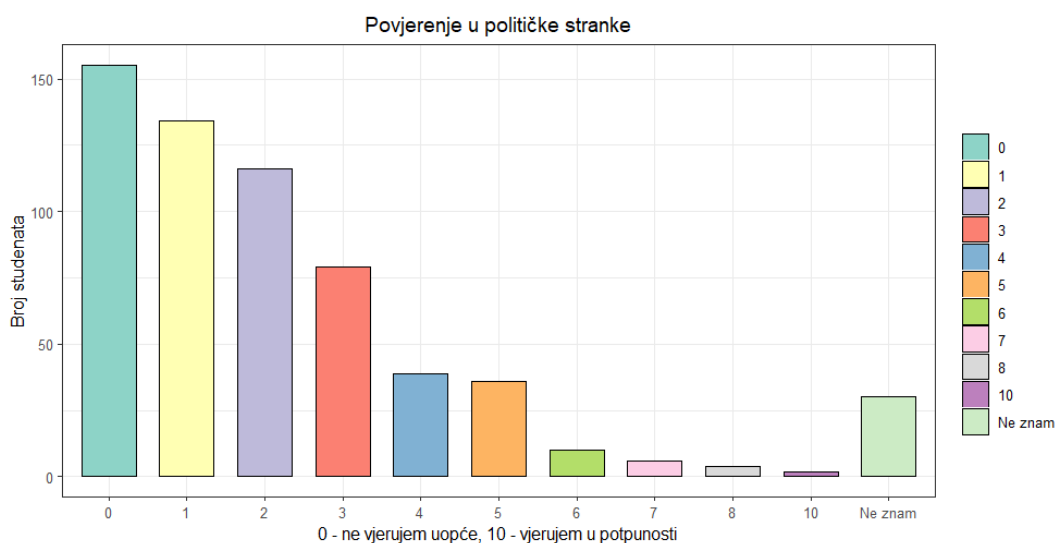
Kao što je vidljivo u Tablici 18, čak 86,1 % ispitanika više ne vjeruje nego vjeruje političarima, 6,06 % ih je neodlučno, a ostatak im više vjeruje nego ne vjeruje ili ne zna.

Tablica 18. Distribucija odgovora vezanih za povjerenje u političare

	Frekvencija	% ukupno	% ukupno, kumulativno
0	171	27,99	27,99
1	130	21,28	49,26
2	125	20,46	69,72
3	67	10,97	80,69
4	33	5,40	86,09
5	37	6,06	92,14
6	8	1,31	93,45
7	6	0,98	94,44
8	3	0,49	94,93

9	0	0,00	94,93
10	2	0,33	95,25
Ne znam	29	4,75	100,00
Ukupno	611	100,00	100,00

Na Slici 22 prikazana je distribucija odgovora koji prikazuju povjerenje u političke stranke.



Slika 22. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za povjerenje u političke stranke

U političke stranke više ne vjeruje nego vjeruje 85,6 % ispitanika, 5,89 % niti vjeruje niti ne vjeruje, a ostatak vjeruje ili ne zna (tablica 19).

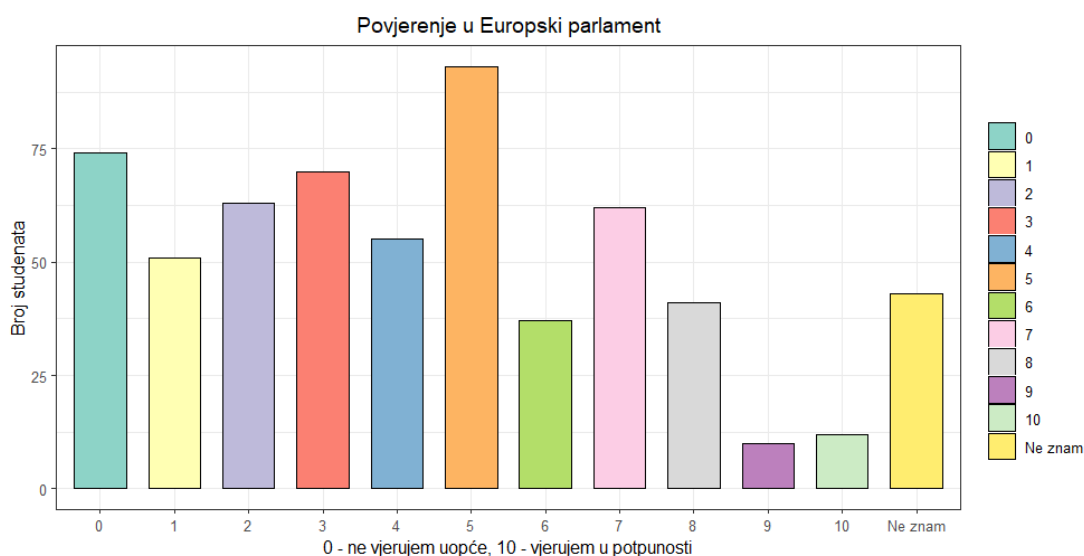
Tablica 19. Distribucija odgovora vezanih za povjerenje u političke stranke

	Frekvencija	% ukupno	% ukupno, kumulativno
0	155	25,37	25,37
1	134	21,93	47,30
2	116	18,99	66,28
3	79	12,93	79,21
4	39	6,38	85,60
5	36	5,89	91,49

6	10	1,64	93,13
7	6	0,98	94,11
8	4	0,65	94,76
9	0	0,00	94,76
10	2	0,33	95,09
Ne znam	30	4,91	100,00
Ukupno	611	100,00	100,00

Povjerenje u političare i političke stranke najniže je u odnosu na ostale institucije. Nije zabilježena statistički značajna razlika u pogledu spola, godine studija niti područja studija. Medijalna ocjena povjerenja u političare jest 2, a prosječna 1,9. Što se tiče političkih stranaka, i medijalna i prosječna ocjena iznosi 2.

Na Slici 23 prikazana je distribucija odgovora na pitanje koje se odnosi na povjerenje u Europski parlament.



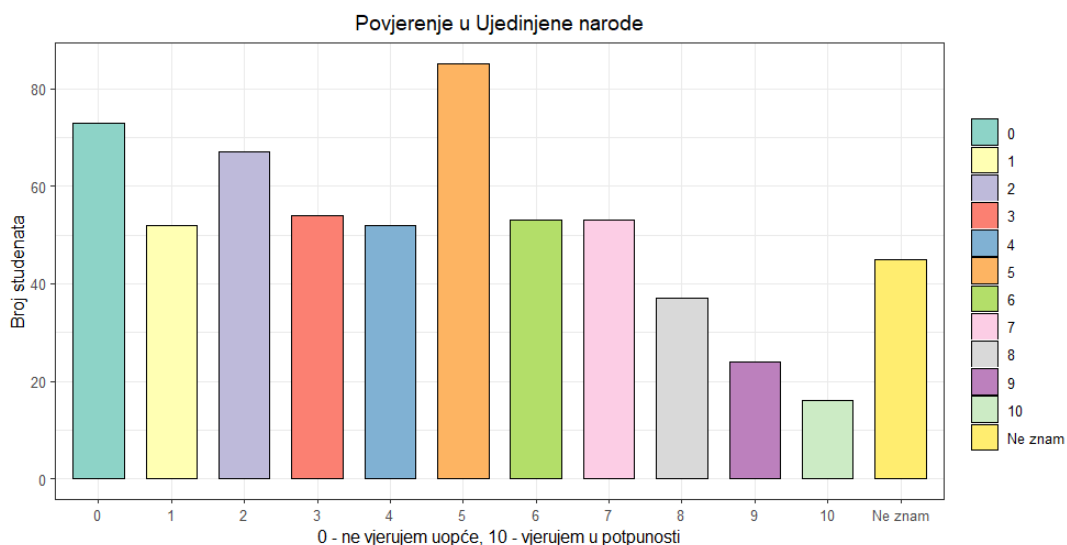
Slika 23. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za povjerenje u Europski parlament

Tablica 20. Distribucija odgovora vezanih za povjerenje u Europski parlament

	Frekvencija	% ukupno	% ukupno, kumulativno
0	74	12,11	12,11

1	51	8,35	20,46
2	63	10,31	30,77
3	70	11,46	42,23
4	55	9,00	51,23
5	93	15,22	66,45
6	37	6,06	72,50
7	62	10,15	82,65
8	41	6,71	89,36
9	10	1,64	91,00
10	12	1,96	92,96
Ne znam	43	7,04	100,00
Ukupno	611	100,00	100,00

Na Slici 24 prikazana je distribucija odgovora na pitanje koje se odnosi na povjerenje u Ujedinjene narode.



Slika 24. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za povjerenje u Ujedinjene narode

Tablica 21. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za povjerenje u Ujedinjene narode

	Frekvencija	% ukupno	% ukupno, kumulativno
0	73	11,95	11,95
1	52	8,51	20,46

2	67	10,97	31,42
3	54	8,84	40,26
4	52	8,51	48,77
5	85	13,91	62,68
6	53	8,67	71,36
7	53	8,67	80,03
8	37	6,06	86,09
9	24	3,93	90,02
10	16	2,62	92,64
Ne znam	45	7,36	100,00
Ukupno	611	100,00	100,00

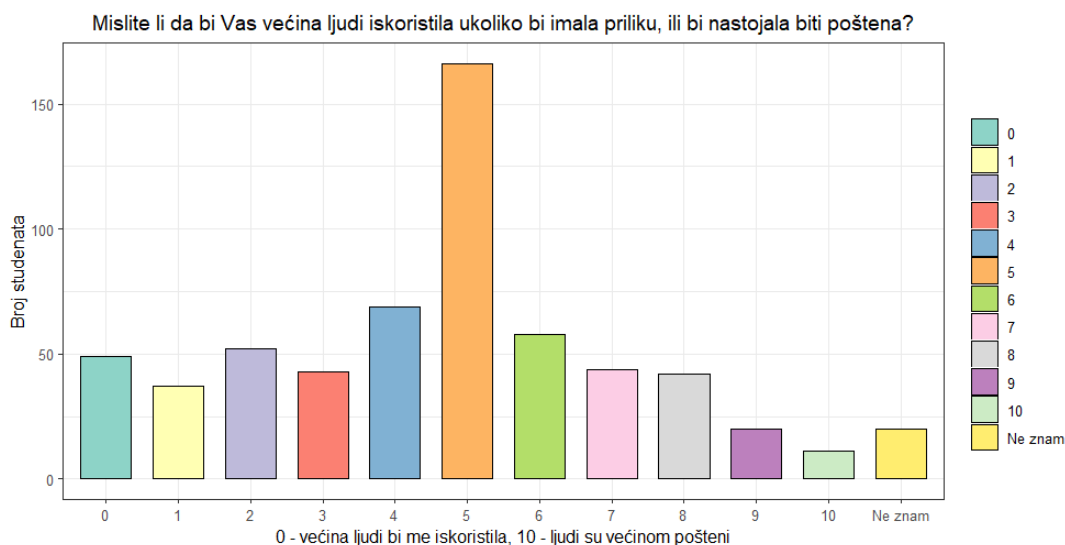
Međunarodnim institucijama, tj. Europskom parlamentu i Ujedinjenim narodima, više ne vjeruje nego vjeruje 51,23 %, odnosno 48,77 % ispitanika (tablica 20 i 21). Nije zabilježena statistički značajna razlika u pogledu spola, godine studija niti područja studija. Medijalna ocjena povjerenja u Europski parlament iznosi 5 (prosječna 4,2), dok medijalna ocjena povjerenja u Ujedinjene narode iznosi 3 (prosječna također).

Tablica 22. Prosječni stupanj povjerenja u pojedinu instituciju

Institucija	mean
Hrvatski sabor	2,69
Pravni sustav	3,12
Političari	1,93
Političke stranke	2,03
Europski parlament	4,06
Ujedinjeni narodi	4,2

Tablica 22 prikazuje aritmetičke sredine stupnja povjerenja u svaku pojedinu instituciju. Kao što je ranije utvrđeno, sudeći po prosječnim odgovorima, najniža je razina povjerenja u političare i političke stranke, a najviša u međunarodne institucije, Europski parlament i Ujedinjene narode.

Na Slici 25 prikazana je distribucija odgovora koji se odnose na varijablu percipirane pravednosti. Percipirana pravednost mjerena je pitanjem: „Mislite li da bi Vas većina ljudi iskoristila ukoliko bi imala priliku, ili bi nastojala biti poštena?“.



Slika 25. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za percipiranu pravednost

Tablica 23 prikazuje distribuciju odgovora vezanih za varijablu percipirane pravednosti. Čak 166 ispitanika, tj. 27 % dodijelilo je srednju ocjenu, a 40,92 % ispitanika smatra da je više ljudi koji bi ih iskoristili, nego onih koji su poštene. Nije zabilježena statistički značajna razlika u pogledu spola, područja studija niti godine studija. Medijalna ocjena percipirane pravednosti iznosi 5, a prosječna 4,5. Muškarci, studenti viših godina i društveno-humanističkog područja studija prema aritmetičkoj sredini imaju višu razinu percipirane pravednosti.

Tablica 23. Distribucija odgovora vezanih za percipiranu pravednost

	Frekvencija	% ukupno	% ukupno, kumulativno
0	49	8,02	8,02
1	37	6,06	14,08
2	52	8,51	22,59
3	43	7,04	29,62
4	69	11,29	40,92
5	166	27,17	68,09

6	58	9,49	77,58
7	44	7,20	84,78
8	42	6,87	91,65
9	20	3,27	94,93
10	11	1,80	96,73
Ne znam	20	3,27	100,00
Ukupno	611	100,00	100,00

U nastavku se također nastojalo utvrditi odnos između strukturalne dimenzije povezujućeg socijalnog kapitala i percipirane pravednosti. Tablica 24 prikazuje aritmetičku sredinu odgovora koji se odnose na percipiranu pravednost u odnosu na učestalost društvenog kontakta. U većini slučajeva moguće je zaključiti da što je učestalost društvenog kontakta veća, više su i razine percipirane pravednosti.

Tablica 24. Odnos između učestalosti društvenog kontakta i percipirane pravednosti

Učestalost društvenog kontakta	Percipirana pravednost
0	2,75
1	2,67
2	4,27
3	4,10
4	3,96
5	4,86
6	4,87

Sličan se zaključak može donijeti i na temelju razlike u percipiranoj pravednosti i učestalosti sudjelovanja u društvenim aktivnostima (tablica 25).

Tablica 25. Odnos između sudjelovanja u društvenim aktivnostima i percipirane pravednosti

Sudjelovanje u društvenim aktivnostima	Percipirana pravednost
0	4,21
1	4,02
2	4,51

3	4,83
4	5,59

Međutim, konkretan zaključak nije moguće donijeti a da se prije ne utvrdi postoji li statistički značajna razlika među grupama, što je provjereno neparametrijskim Kruskal-Wallisovim testom.

Utvrđeno je kako postoji statistički značajna razlika u percipiranoj pravednosti u odnosu na učestalost društvenog kontakta (Kruskal-Wallisov Chi-kvadrat = 35.555, df = 10, p-vrijednost = 0,0001003), ali i u odnosu na sudjelovanje u društvenim aktivnostima (Kruskal-Wallisov Chi-kvadrat = 30.317, df = 10, p-vrijednost = 0.0007601).

Dunnovim se *post-hoc* testom nastojalo utvrditi među kojim je grupama ta razlika značajna. Tablica 26 prikazuje Dunnov test proveden između varijable učestalost društvenog kontakta i percipirane pravednosti. Pritom, oznaka 0 odnosi se na odgovor „nikad“, 1 na „manje od jednom mjesečno“, 2 na „jednom mjesečno“, 3 na „nekoliko puta mjesečno“, 4 na „jednom tjedno“, 5 na „nekoliko puta tjedno“ te 6 na „svaki dan“. Utvrđena je statistički značajna razlika vezana za percipiranu pravednost među sljedećim grupama definiranim prema učestalosti društvenog kontakta: manje od jednom mjesečno i nekoliko puta tjedno te manje od jednom mjesečno i svaki dan.

Tablica 26. Dunnov test – učestalost društvenog kontakta i percipirana pravednost

Usporedba	z	Neprilagođena P-vrijednost	Prilagođena P-vrijednost
0-1	0,31491772	0,7528241268	1,000000000
0-2	-1,30638516	0,1914216112	1,000000000
1-2	-2,15897943	0,0308517625	0,647887013
0-3	-1,29944893	0,1937899105	1,000000000
1-3	-2,39280197	0,0167202627	0,351125516
2-3	0,23542530	0,8138786535	1,000000000
0-4	-0,97756945	0,3282873117	1,000000000
1-4	-1,88144190	0,0599118317	1,000000000
2-4	0,70329657	0,4818709477	1,000000000
3-4	0,70944013	0,4780513897	1,000000000
0-5	-2,18159353	0,0291395448	0,611930440
1-5	-3,75784496	0,0001713830	0,003599043

2-5	-1,23933158	0,2152227298	1,000000000
3-5	-2,63483427	0,0084178374	0,176774584
4-5	-3,03380445	0,0024149091	0,050713091
0-6	-2,16447868	0,0304276308	0,638980247
1-6	-3,67758773	0,0002354501	0,004944452
2-6	-1,21111564	0,2258510871	1,000000000
3-6	-2,40540018	0,0161547645	0,339250055
4-6	-2,83720310	0,0045510652	0,095572370
5-6	-0,02762222	0,9779634570	1,000000000

Tablica 27 prikazuje Dunnov test proveden između varijable sudjelovanje u društvenim aktivnostima i percipirane pravednosti. Statistički značajna razlika u odnosu na razinu percipirane pravednosti zabilježena je među pojedincima koji u društvenim aktivnostima sudjeluju manje od većine i više od većine te manje od većine i mnogo više od većine.

Tablica 27. Dunnov test – sudjelovanje u društvenim aktivnostima i percipirana pravednost

Usporedba	z	Neprilagođena P-vrijednost	Prilagođena P-vrijednost
0-1	1,0054656	0,314672717	1,000000000
0-2	-0,3942682	0,693383031	1,000000000
1-2	-2,3353512	0,019525082	0,19525082
0-3	-1,1296697	0,258615422	1,000000000
1-3	-3,0475234	0,002307355	0,02307355
2-3	-1,2365412	0,216257463	1,000000000
0-4	-2,1415555	0,032229272	0,32229272
1-4	-3,7421095	0,000182482	0,00182482
2-4	-2,4491192	0,014320606	0,14320606
3-4	-1,4555625	0,145513594	1,000000000

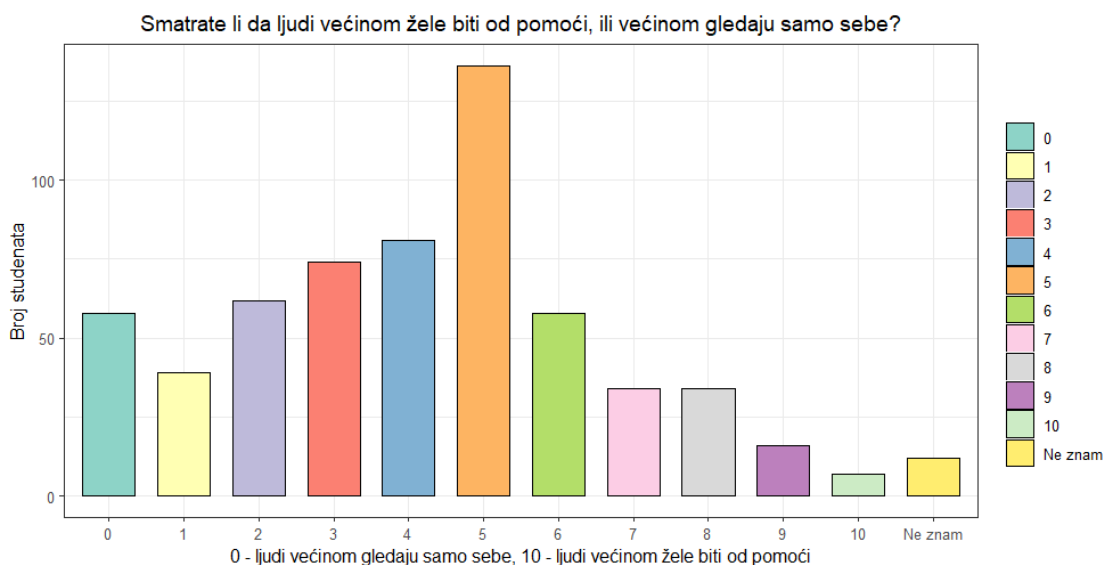
Niže se nalaze nazivi grupa, kao i pripadajuće oznake radi jednostavnijeg tumačenja rezultata testa.

Oznaka grupe	Naziv grupe
0	Mnogo manje od većine
1	Manje od većine
2	Otprilike isto
3	Više od većine
4	Mnogo više od većine

Osim razlike među grupama, željelo se utvrditi i vezu između varijabli učestalost društvenog kontakta/sudjelovanje u društvenim aktivnostima te percipirane pravednosti.

Utvrđeno je kako postoji slaba, statistički značajna pozitivna veza između učestalosti društvenog kontakta i percipirane pravednosti ($\tau = 0,1415328$, $z = 4,4239$, $p\text{-vrijednost} = 9.696e-06$), kao i sudjelovanja u društvenim aktivnostima i percipirane pravednosti ($\tau = 0,1251106$, $z = 3,8724$, $p\text{-vrijednost} = 0.0001078$).

Posljednja promatrana varijabla odnosi se na generaliziranu recipročnost mjerenu pitanjem: „Smatrate li da ljudi većinom žele biti od pomoći, ili većinom gledaju samo sebe?“, a grafički prikaz distribucije odgovora prikazan je na Slici 26.



Slika 26. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za generaliziranu recipročnost

U tablici 28 je brojčano prikazana distribucija odgovora koji se odnose na generaliziranu recipročnost. 51,39 % studenata smatra da ljudi u većoj mjeri gledaju samo sebe nego što žele biti od pomoći. Nije zabilježena statistički značajna razlika u pogledu spola, područja studija niti godine studija. Medijalna ocjena generalizirane recipročnosti iznosi 4, a prosječna 4,1. Muškarci, studenti viših godina i društveno-humanističkog područja studija prema aritmetičkoj sredini imaju višu razinu generalizirane recipročnosti.

Tablica 28. Distribucija odgovora vezanih za generaliziranu recipročnost

	Frekvencija	% ukupno	% ukupno, kumulativno
0	58	9,49	9,49
1	39	6,38	15,88
2	62	10,15	26,02
3	74	12,11	38,13
4	81	13,26	51,39
5	136	22,26	73,65
6	58	9,49	83,14
7	34	5,56	88,71
8	34	5,56	94,27
9	16	2,62	96,89
10	7	1,15	98,04
Ne znam	12	1,96	100,00
Ukupno	611	100,00	100,00

Što je učestalost društvenog kontakta veća, veća je aritmetička sredina odgovora koji se odnose na visinu generalizirane recipročnosti (tablica 29), a jednak se zaključak može izvući iz odnosa sudjelovanja u društvenim aktivnostima i generalizirane recipročnosti (tablica 30).

Tablica 29. Odnos između učestalosti društvenog kontakta i generalizirane recipročnosti

Učestalost društvenog kontakta	Oznaka grupe	Aritmetička sredina (Generalizirana recipročnost)
Nikad	0	2,12
Manje od jednom mjesečno	1	2,44
Jednom mjesečno	2	3,42

Nekoliko puta mjesečno	3	3,73
Jednom tjedno	4	3,72
Nekoliko puta tjedno	5	4,41
Svaki dan	6	4,57

Tablica 30. Odnos između sudjelovanja u društvenim aktivnostima i generalizirane recipročnosti

Sudjelovanje u društvenim aktivnostima	Oznaka grupe	Aritmetička sredina (Generalizirana recipročnost)
Mnogo manje od većine	0	3
Manje od većine	1	3,54
Otprilike isto	2	4,19
Više od većine	3	4,59
Mnogo više od većine	4	5,43

Postoji statistički značajna razlika među grupama između varijabli učestalost društvenog kontakta i generalizirane recipročnosti (Kruskal-Wallis rang-sum test = 30,706, df = 10, p-vrijednost = 0,0006561), kao i sudjelovanja u društvenim aktivnostima i generalizirane recipročnosti (Kruskal-Wallis rang-sum test = 47,996, df = 10, p-vrijednost = 6.216e-07).

U nastavku su rezultati Dunnovog testa kojim se željelo utvrditi među kojim grupama postoji statistički značajna razlika (Tablica 31).

Tablica 31. Dunnov test – učestalost društvenog kontakta i generalizirana recipročnost

Usporedba	z	Neprilagođena P-vrijednost	Prilagođena P-vrijednost
0-1	-0,1128851	0,9101216291	1,000000000
0-2	-1,3104982	0,1900273651	1,000000000
1-2	-1,5715516	0,1160545877	1,000000000
0-3	-1,7530890	0,0795867232	1,000000000
1-3	-2,3324450	0,0196772920	0,413223132
2-3	-0,5165341	0,6054814553	1,000000000
0-4	-1,7679003	0,0770775715	1,000000000
1-4	-2,3103013	0,0208714779	0,438301037
2-4	-0,5690049	0,5693527884	1,000000000

3-4	-0,1171790	0,9067182214	1,000000000
0-5	-2,5682291	0,0102219566	0,214661088
1-5	-3,5822320	0,0003406711	0,007154093
2-5	-1,9048273	0,0568025292	1,000000000
3-5	-2,3990767	0,0164364727	0,345165927
4-5	-1,8964448	0,0579012527	1,000000000
0-6	-2,7573011	0,0058280664	0,122389395
1-6	-3,8121369	0,0001377706	0,002893182
2-6	-2,2128124	0,0269105789	0,565122158
3-6	-2,7861084	0,0053345022	0,112024547
4-6	-2,2968614	0,0216266789	0,454160256
5-6	-0,7524030	0,4518087339	1,000000000

Tablica 31 prikazuje razlike među grupama koje se odnose na učestalost društvenog kontakta u pogledu generalizirane recipročnosti. Pritom, oznaka 0 odnosi se na odgovor „nikad“, 1 na „manje od jednom mjesečno“, 2 na „jednom mjesečno“, 3 na „nekoliko puta mjesečno“, 4 na „jednom tjedno“, 5 na „nekoliko puta tjedno“ te 6 na „svaki dan“. Utvrđena je statistički značajna razlika vezana za generaliziranu recipročnost među sljedećim grupama definiranim prema učestalosti društvenog kontakta: manje od jednom mjesečno te nekoliko puta tjedno, manje od jednom mjesečno te svaki dan.

U Tablici 32 vidljiva je razlika među grupama koje se odnose na sudjelovanje u društvenim aktivnostima te generalizirane recipročnosti, a nazivi i oznake grupe nalaze se niže.

Tablica 32. *Dunnov test – sudjelovanje u društvenim aktivnostima i generalizirana recipročnost*

Usporedba	z	Neprilagođena P-vrijednost	Prilagođena P-vrijednost
0-1	-1,287463	1,979331e-01	1,000000e+00
0-2	-3,018932	2,536672e-03	2,536672e-02
1-2	-2,668248	7,624798e-03	7,624798e-02
0-3	-3,747114	1,788810e-04	1,788810e-03
1-3	-3,605983	3,109733e-04	3,109733e-03
2-3	-1,551361	1,208153e-01	1,000000e+00
0-4	-4,515648	6,312353e-06	6,312353e-05

1-4	-4,361943	1,289127e-05	1,289127e-04
2-4	-2,889699	3,856106e-03	3,856106e-02
3-4	-1,658284	9,726016e-02	9,726016e-01

U nastavku su prikazani nazivi grupa, kao i pripadajuće oznake.

Oznaka grupe	Naziv grupe
0	Mnogo manje od većine
1	Manje od većine
2	Otprilike isto
3	Više od većine
4	Mnogo više od većine

Utvrđena je statistički značajna razlika u generaliziranoj recipročnosti među pojedincima u odnosu na sudjelovanje u društvenim aktivnostima među sljedećim grupama: mnogo manje od većine i otprilike isto, manje od većine i otprilike isto, mnogo manje od većine i više od većine, manje od većine i više od većine, mnogo manje od većine i mnogo više od većine, manje od većine i mnogo više od većine, otprilike isto i mnogo više od većine te više od većine i mnogo više od većine.

Dodatno je provjereno postojanje veze između varijabli strukturalne razine povezujućeg socijalnog kapitala i generalizirane recipročnosti.

Postoji statistički značajna slaba pozitivna veza između varijable generalizirana recipročnost i učestalosti društvenog kontakta ($\tau = 0,1536181$, $z = 4,8233$, p -vrijednost = $1.412e-06$), kao i generalizirane recipročnosti i sudjelovanja u društvenim aktivnostima ($\tau = 0,1882951$, $z = 5,8544$, p -vrijednost = $4.787e-09$).

4.2. Testiranje hipoteza

4.2.1. Izrada kompozitnog indeksa financijskih stavova

Kao što je ranije detaljno pojašnjeno, u radu je odlučeno financijske stavove agregirati u dvije varijable kako bi se razgraničilo ispitanike s razboritim financijskim stavovima (prosječan odgovor na tri pitanja veći od 3) od onih s nerazboritim financijskim stavovima.

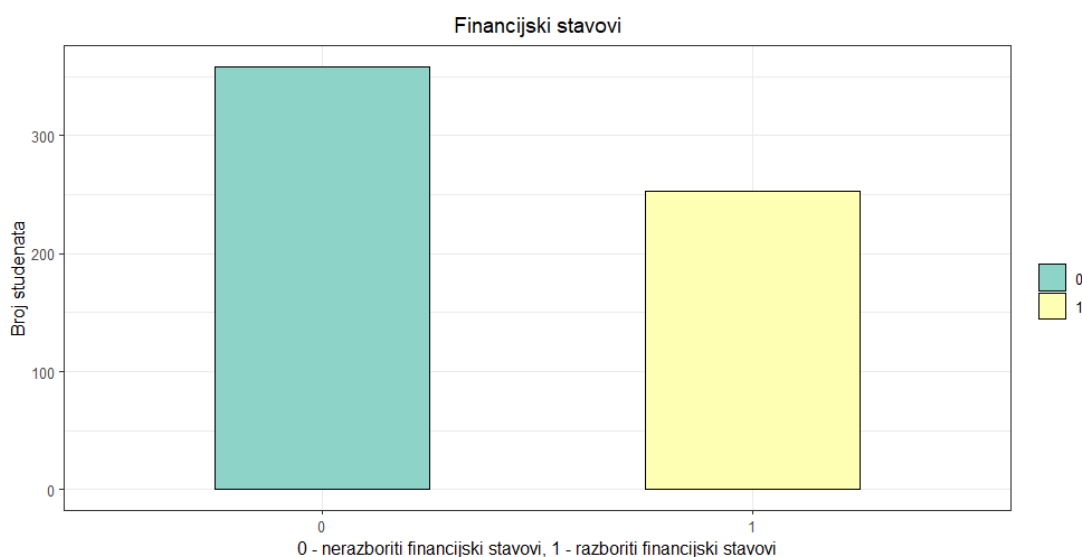
Međutim, prije tog koraka bilo je potrebno utvrditi unutarnju konzistentnost, odnosno pouzdanost kako bi se moglo zaključiti da je moguće od tri neovisna pitanja koja predstavljaju financijske stavove, napraviti kompozitni indeks kako je i preporučeno u OECD-ovom *toolkitu*.

Navedeno je provjereno Cronbach alfa koeficijentom (Tablica 33).

Tablica 33. Cronbach alphaalfa koeficijent – financijski stavovi

Cronbach alfa za set podataka financijski stavovi	
Stavke:	3
Uzorak:	611
alfa:	0,836
Interval pouzdanosti od 95 % na temelju 1000 uzoraka, 2.5%; 97.5%	0,813; 0,857

S obzirom da se radi o kvotnom uzroku, nije moguće govoriti o intervalu pouzdanosti. Cronbach alfaiznosi 0,836, a s obzirom da se smatra kako je sve iznad 0,7 prihvatljivo (Tavakol i Dennick, 2011), navedeno je prihvatljiva vrijednost na temelju koje je odlučeno da će se od prosjeka odgovora stvoriti nova varijabla „financijski stavovi“. Kod analize podataka oznaka 0 označavala je one s nerazboritim, a oznaka 1 studente s razboritim financijskim stavovima, a na Slici 27 prikazana je distribucija rezultata.



Slika 27. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za financijske stavove

Zaključak je da 58,59 % studenata ima nerazborite, a 41,41 % razborite financijske stavove (Tablica 34). U pogledu spola nije zabilježena statistički značajna razlika, kao niti u pogledu godine studija.

Tablica 34. Distribucija odgovora vezanih za financijske stavove

	Frekvencija	%
0	358	58,59
1	253	41,41
Ukupno	611	100,00

Na prikazanoj će se razini u daljnjem tekstu definirati i promatrati financijski stavovi, oznaka 0 će označavati nerazborite, a 1 razborite financijske stavove.

Istraživačke hipoteze provjeravane su Kendallovim koeficijentom korelacije ranga te Mann-Whitneyjevim U testom. Odabrani su neparametrijski modeli s obzirom da se radi o kvotnom uzroku i ordinalnim skalama, a kao što je ranije utvrđeno, neparametrijske testove se preporučuje koristiti za ordinalne skale (Jakobsson, 2004, Liddell i Kruschke, 2018).

4.2.2. Testiranje specifičnih hipoteza

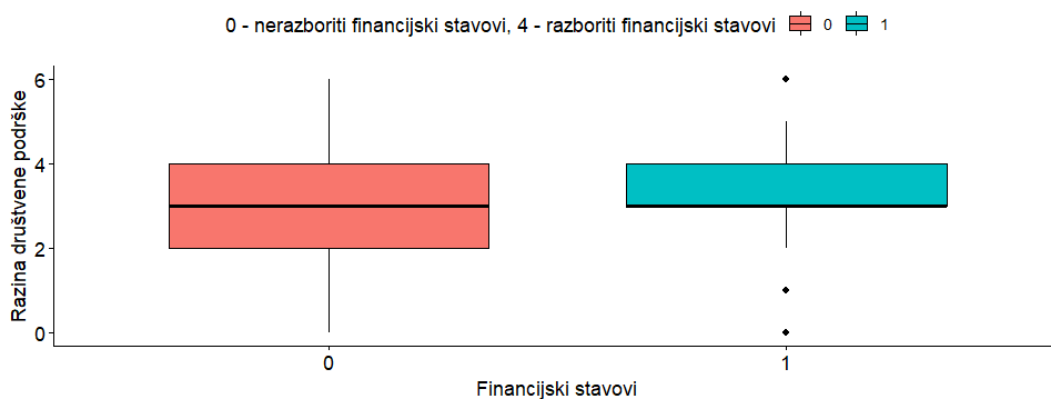
U nastavku slijedi testiranje hipoteza.

Specifična hipoteza H1: Studenti s višom razinom percipirane podrške imaju zdravije financijske stavove.

Kutijasti dijagram (Slika 28) prikazuje odnos aritmetičke sredine, minimuma, maksimuma, donjega i gornjega kvartila te medijana podataka koji se odnose na percipiranu podršku studenata s nerazboritim financijskim stavovima s jedne, te onih s razboritim financijskim stavovima s druge strane, dok je u Tablici 35 sve prethodno navedeno brojčano prikazano.

Whiskeri na *box* plotu (vertikalne crte) predstavljaju raspon podataka. U ovom slučaju, oni pokazuju raspon percepcije društvene podrške unutar svake grupe studenata s različitim financijskim stavovima. Kutija na *box* plotu predstavlja interkvartilni raspon podataka, odnosno raspon vrijednosti između gornjeg i donjeg kvartila. Visina kutije pokazuje koliko su podaci raspršeni unutar tog raspona. Što je kutija šira, to je veća varijabilnost podataka. Linija unutar kutije označava medijan, tj. središnju vrijednost skupa podataka. U ovom slučaju, medijan je isti za obje grupe, što znači da je središnja vrijednost percepcije društvene podrške jednaka za obje grupe studenata. Točke koje se nalaze iznad ili ispod whiskera predstavljaju ekstremne vrijednosti, odnosno pojedinačne podatke koji se značajno razlikuju od ostatka skupa. Kutije su postavljene na x-osi tako da je jedna grupa studenata s nerazboritim

financijskim stavovima (označena kao 0) i druga grupa s razboritim financijskim stavovima (označena kao 1). Za obje grupe, medijan društvene podrške iznosi 3. To znači da je polovica studenata u obje grupe ocijenila svoju društvenu podršku na ili ispod 3. Aritmetička sredina društvene podrške je veća kod grupe 1 (3,36) u usporedbi s grupom 0 (2,72). Ovo ukazuje na to da, unatoč istoj medijalnoj vrijednosti, prosječna percepcija društvene podrške među studentima s razboritim financijskim stavovima (grupa 1) nešto je veća nego kod studenata s nerazboritim financijskim stavovima (grupa 0). Standardna devijacija društvene podrške je manja kod grupe 1 (1,19) u usporedbi s grupom 0 (1,24). Ovo sugerira da su vrijednosti društvene podrške manje varijabilne među studentima s razboritim financijskim stavovima u usporedbi s onima s nerazboritim stavovima. Minimalna i maksimalna vrijednost društvene podrške za obje grupe je ista (0 i 6). To ukazuje na to da su ekstremne vrijednosti (najmanje i najveće) podjednako zastupljene u obje grupe. Interkvartilni raspon, koji predstavlja raspon vrijednosti između gornjeg i donjeg kvartila, također je jednak za obje grupe (2). Ovo sugerira da su 50% podataka unutar interkvartilnog raspona za obje grupe podjednako raspoređene. Na temelju ovih statističkih mjera, možemo zaključiti da, iako su medijani jednaki, postoji razlika u prosječnoj percepciji društvene podrške između dviju grupa studenata, pri čemu studenti s razboritim financijskim stavovima pokazuju tendenciju veće percepcije društvene podrške i manje varijabilnosti u tim percepcijama u usporedbi s onima s nerazboritim stavovima.



Slika 28. Box plot – financijski stavovi i razina društvene podrške

Tablica 35. Deskriptivna statistika varijable društvena podrška prema financijskim stavovima

Financijski	Aritmetička sredina	Medijan (Društve)	Standardna devijacija	Minimum	Interkvartilni raspon	Maksimum
0	2,72	3	1,24	0	2	6
1	3,36	3	1,19	0	2	6

stavovi	(Društvena podrška)	na podrška)	(Društvena podrška)	(Društvena podrška)	(Društvena podrška)	(Društvena podrška)
0	2,72	3	1,24	0	2	6
1	3,36	3	1,19	0	1	6

Iako je već ranije u radu učinjena ograda oko korištenja i interpretiranja statističke značajnosti, ovdje ćemo još jednom naglasiti da, s obzirom da se radi o kvotnom uzorku, valja biti oprezan što se tiče interpretiranja rezultata i poopćavanja. Kako bi se utvrdilo postoji li razlika u razini društvene podrške kod studenata s obzirom na financijske stavove, korišten je Mann-Whitneyjev test. Moguće je zaključiti da postoji statistički značajna razlika u društvenoj podršci osoba s nerazboritijim financijskim stavovima u odnosu na one s razboritim (Tablica 36).

Tablica 36. Mann-Whitney U test – Percipirana podrška prema razini financijskih stavova

Wilcoxonov test sume rangova s korekcijom za kontinuitet	
podatak: Percipirana podrška prema razini financijskih stavova	
W	32,892
p-vrijednost	0,000003231
alternativna hipoteza: stvarni pomak lokacije nije jednak 0	

S obzirom na to da se radi o velikom uzorku, očekivana je statistički značajna razlika u rezultatima. Ovdje je važno utvrditi tzv. veličinu efekta kako bi se iskazale dodatne informacije o snazi veze između dvije uspoređene grupe. Na više načina je u nastavku mjerena veličina efekta, Vargha i Delaney's A te Cliffova Delta koji je linearna transformacija Vargha i Delaney's A.

Tablica 37. Vargha i Delaney A veličina efekta – financijski stavovi i društvena podrška

Vargha i Delaney A	

A estimate:	0,9561035
-------------	-----------

Provedeni Vargha i Delaney's ukazuje na izraženu veličinu efekta (Tablica 37).

Tablica 38. Cliffova Delta veličina efekta – financijski stavovi i društvena podrška

Cliffova Delta	
delta estimate:	0,912063
95 postotni interval pouzdanosti	
lower	upper
0,8857455	0,9325354

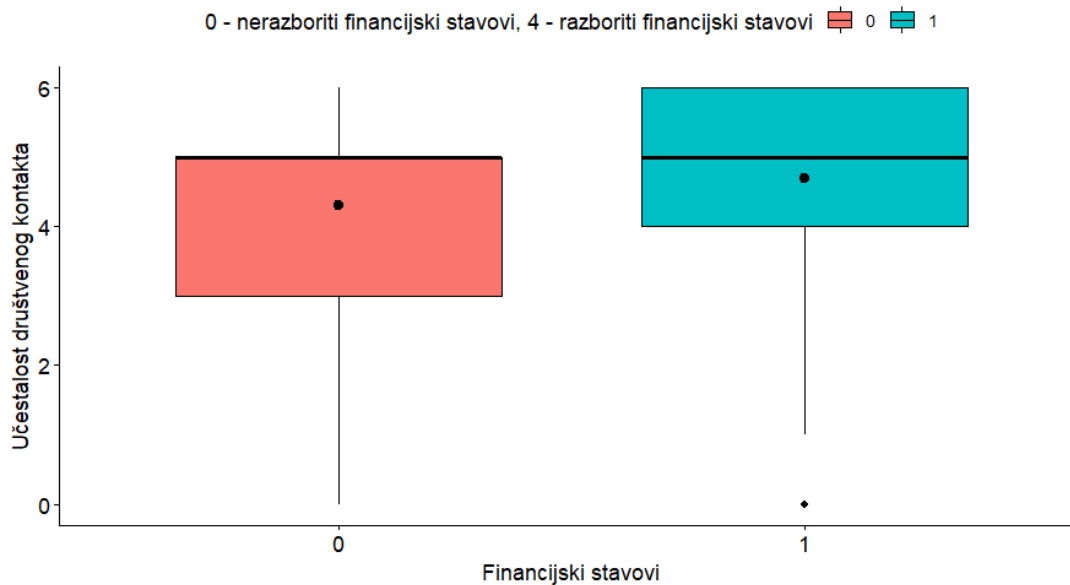
Cliffova Delta veličina efekta također ukazuje na izraženu veličinu efekta (0,912063), s intervalom pouzdanosti između 0,8857455 i 0,9325354 (Tablica 38).

Rezultati ukazuju na to da se pri razini značajnosti od 0,1 % odbacuje nulta (H_0) hipoteza koja tvrdi da ne postoji razlika među grupama te je prihvaćena alternativna hipoteza koja pretpostavlja da postoji razlika među grupama, tj. da studenti s višom razinom društvene podrške imaju zdravije financijske stavove.

Kako bi se utvrdilo vezu između društvene podrške i financijskih stavova, provedena je Kendallova rang korelacija ($\tau = 0,2168925$, $z = 5,9197$, $p\text{-vrijednost} = 3.226e-09$) koja je statistički značajna i iznosi 0,2168925 što u slučaju Kendallove rang korelacije predstavlja pozitivnu, srednje snažnu korelaciju (Botsch, 2011).

Specifična hipoteza H2: Studenti koji učestalije ostvaruju društveni kontakt sa svojim bližnjima imaju zdravije financijske stavove

Slika 29 prikazuje odnos aritmetičke sredine, minimuma, maksimuma, donjega i gornjega kvartila te medijana.



Slika 29. Box plot – financijski stavovi i učestalost društvenog kontakta

Tablica 39 brojčano iskazuje aritmetičku sredinu rangova, medijan, standardnu devijaciju, minimum, IQR te maksimum. Medijan kod obje grupe (0 – studenti s nerazboritim financijskim stavovima, 1 – studenti s razboritim financijskim stavovima) je isti, dok studenti s razboritijim financijskim stavovima u prosjeku češće ostvaruju društveni kontakt. Standardna devijacija učestalosti društvenog kontakta manja je kod studenata s razboritim financijskim stavovima (1,23) u usporedbi s onima s nerazboritim stavovima (1,47). To sugerira da su vrijednosti učestalosti društvenog kontakta manje varijabilne među studentima s razboritim financijskim stavovima. Minimalna i maksimalna vrijednost učestalosti društvenog kontakta za obje grupe je ista (0 i 6). To znači da je raspon učestalosti društvenog kontakta podjednako širok za obje grupe. Interkvartilni raspon, koji predstavlja raspon vrijednosti između gornjeg i donjeg kvartila, također je jednak za obje grupe (4). Ovo sugerira da je 50% podataka unutar interkvartilnog raspona za obje grupe podjednako raspoređeno.

Tablica 39. Deskriptivna statistika varijable učestalost društvenog kontakta prema financijskim stavovima

Financijski stavovi	Aritmetička sredina (Učestalost društvenog kontakta)	Medijan (Učestalost društveno	Standardna devijacija (Učestalost društvenog kontakta)	Minimum (Učestalost društveno	Interkvartilni raspon (Učestalost društvenog kontakta)	Maksimum (Učestalost društveno
0	4,47	4,5	1,47	0	4	6
1	4,23	4,5	1,23	0	4	6

		g kontakta)		g kontakta)		g kontakta)
0	4,3	5	1,47	0	2	6
1	4,7	5	1,23	0	2	6

Tablica 40. Mann-Whitney U test – Učestalost društvenog kontakta prema razini financijskih stavova

Wilcoxonov test sume rangova s korekcijom za kontinuitet	
podatak: Učestalost društvenog kontakta prema razini financijskih stavova	
W	38485
p-vrijednost	0,0009443
alternativna hipoteza: stvarni pomak lokacije nije jednak 0	

Mann-Whitneyjev U test pokazuje da postoji statistički značajna razlika među studentima u učestalosti društvenog kontakta prema razini financijskih stavova (Tablica 40).

U slučaju H2 specifične hipoteze, također je provjerena veličina efekta Mann-Whitneyjevog U testa.

Tablica 41. AVargha i Delaney A veličina efekta – financijski stavovi i učestalost društvenog kontakta

Vargha i Delaney A	
A estimate:	0,9846432

Tablica 42. Cliffova Delta veličina efekta – financijski stavovi i učestalost društvenog kontakta

Cliffova Delta	
delta estimate:	0,9692865
95 postotni interval pouzdanosti	
lower	upper
0,9519514	0,9804301

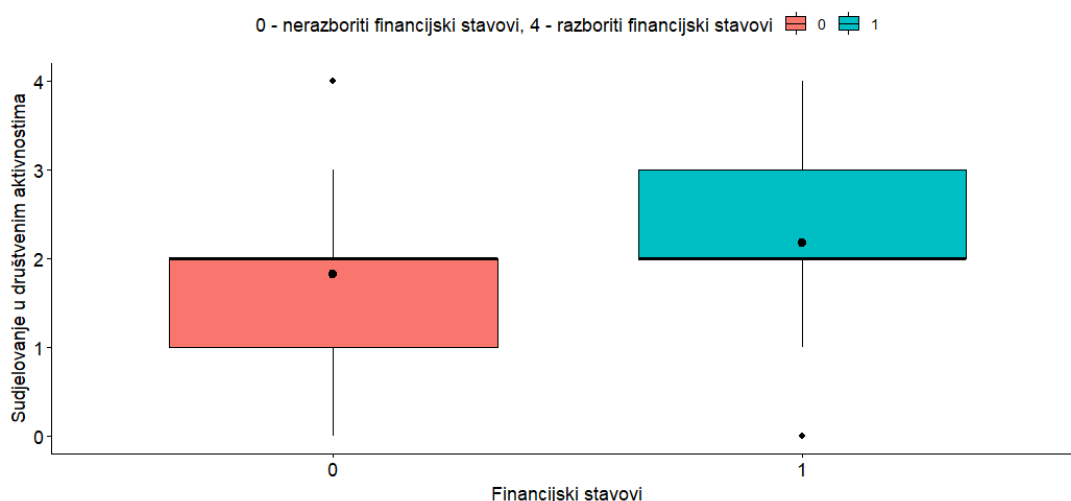
I Vargha i Delaney A efekt veličine, ali i Cliffova Delta ukazuju na visoko izraženu veličinu efekta (Tablice 41 i 42).

Rezultati ukazuju na to da se pri razini značajnosti od 0,1 % odbacuje nulta (H_0) hipoteza koja tvrdi da ne postoji razlika u financijskim stavovima studenata u odnosu na učestalost društvenog kontakta te je prihvaćena alternativna hipoteza koja pretpostavlja da studenti koji učestalije ostvaruju društveni kontakt sa svojim bližnjima imaju zdravije financijske stavove.

Kendallova rang korelacija ukazuje na slabu pozitivnu povezanost između financijskih stavova i učestalosti društvenog kontakta ($\tau = 0,1216055$, $z = 3,3068$, $p\text{-vrijednost} = 0,0009435$) (Botsch, 2011).

Specifična hipoteza H3: Studenti koji češće sudjeluju u društvenim aktivnostima imaju zdravije financijske stavove.

Na Slici 30 prikazan je odnos aritmetičke sredine, minimuma, maksimuma, donjega i gornjega kvartila te medijana.



Slika 30. Box plot – financijski stavovi i sudjelovanje u društvenim aktivnostima

Studenti s razboritijim financijskim stavovima u većoj mjeri sudjeluju u društvenim aktivnostima. Za obje grupe, medijan sudjelovanja u društvenim aktivnostima iznosi 2. To znači da je središnja vrijednost sudjelovanja u društvenim aktivnostima za obje grupe studenata ista. Prosječna vrijednost sudjelovanja u društvenim aktivnostima veća je kod grupe

studenata s razboritim financijskim stavovima (2,17) u usporedbi s onima s nerazboritim stavovima (1,82). Ovo sugerira da studenti s razboritijim financijskim stavovima u prosjeku sudjeluju u većem broju društvenih aktivnosti. Standardna devijacija sudjelovanja u društvenim aktivnostima niža je kod studenata s nerazboritim financijskim stavovima (0,978) u usporedbi s onima s razboritim stavovima (1). To sugerira da su vrijednosti sudjelovanja u društvenim aktivnostima manje varijabilne među studentima s nerazboritim financijskim stavovima. Minimalna i maksimalna vrijednost sudjelovanja u društvenim aktivnostima za obje grupe je ista (0 i 4). To znači da je raspon sudjelovanja u društvenim aktivnostima podjednako širok za obje grupe. Interkvartilni raspon, koji predstavlja raspon vrijednosti između gornjeg i donjeg kvartila, također je jednak za obje grupe (1). Ovo sugerira da je 50% podataka unutar interkvartilnog raspona za obje grupe podjednako raspoređeno. (Tablica 43).

Tablica 43. Deskriptivna statistika varijable sudjelovanje u društvenim aktivnostima prema financijskim stavovima

Financijska stavovi	Aritmetička sredina (Sudjelovanje u društvenim aktivnostima)	Medijan (Sudjelovanje u društvenim aktivnostima)	Standardna devijacija (Sudjelovanje u društvenim aktivnostima)	Minimum (Sudjelovanje u društvenim aktivnostima)	Interkvartilni raspon (Sudjelovanje u društvenim aktivnostima)	Maksimum (Sudjelovanje u društvenim aktivnostima)
0	1,82	2	0,978	0	1	4
1	2,17	2	1	0	1	4

Tablica 44. Mann-Whitney U test – Sudjelovanje u društvenim aktivnostima prema razini financijskih stavova

Wilcoxonov test sume rangova s korekcijom za kontinuitet	
podatak: Sudjelovanje u društvenim aktivnostima prema razini financijskih stavova	
W	36623
p-vrijednost	2.152e-05
alternativna hipoteza: stvarni pomak lokacije nije jednak 0	

Mann-Whitneyjev U test pokazuje da postoji statistički značajna razlika među studentima u sudjelovanju u društvenim aktivnostima prema razini financijskih stavova (Tablica 44).

Provjerilo se veličinu efekta Mann-Whitneyjeva testa koji je i u slučaju Vargha i Delaney A efekt veličine testa, ali i Cliffove Delte ukazao na izraženu veličinu efekta (Tablice 45 i 46).

Tablica 45. Vargha i Delaney A veličina efekta – financijski stavovi i sudjelovanje u društvenim aktivnostima

Vargha i Delaney A	
A procjena:	0,9022651

Tablica 46. Cliffova Delta veličina efekta – financijski stavovi i sudjelovanje u društvenim aktivnostima

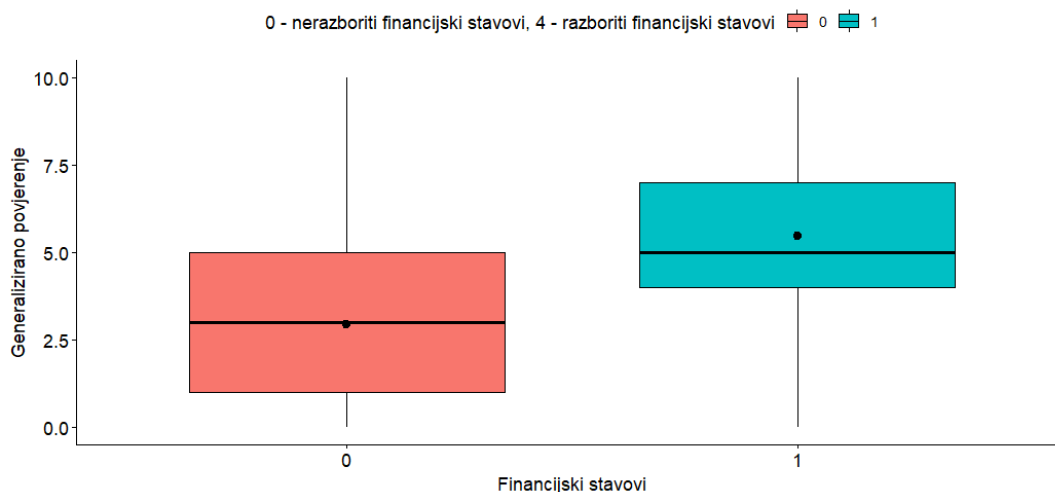
Cliffova Delta	
procjena delte:	0,8045301
95 postotni interval pouzdanosti	
donja granica	gornja granica
0,7701297	0,8342645

Može se zaključiti da je pri razini značajnosti od 1 % odbačena nulta hipoteza, tj. tvrdnja da ne postoji razlika u financijskim stavovima studenata u odnosu na učestalost sudjelovanja u društvenim aktivnostima te je prihvaćena alternativna hipoteza koja pretpostavlja da studenti koji češće sudjeluju u društvenim aktivnostima imaju zdravije financijske stavove.

Proveden je Kendallov rang test korelacije koji ukazuje na slabu pozitivnu povezanost financijskih stavova i učestalosti sudjelovanja u društvenim aktivnostima ($\tau = 0,157784$, $z = 4,2488$, $p\text{-vrijednost} = 2.149e-05$).

Specifična hipoteza H4: Studenti s višom razinom generaliziranog povjerenja imaju zdravije financijske stavove.

Slika 31 prikazuje odnos aritmetičke sredine, minimuma, maksimuma, donjega i gornjega kvartila te medijana odgovora vezanih za generalizirano povjerenje između studenata nerazboritih i razboritih stavova.



Slika 31. Box plot – financijski stavovi i generalizirano povjerenje

Studenti s razboritijim financijskim stavovima imaju više razine generaliziranog povjerenja (Tablica 47).

Tablica 47. Deskriptivna statistika varijable generalizirano povjerenje prema financijskim stavovima

Financijski stavovi	Aritmetička sredina (Generalizirano povjerenje)	Medijan (Generalizirano povjerenje)	Standardna devijacija (Generalizirano povjerenje)	Minimum (Generalizirano povjerenje)	Interkvartilni raspon (Generalizirano povjerenje)	Maksimum (Generalizirano povjerenje)
0	2,95	3	2,00	0	4	10
1	5,48	5	2,02	0	3	10

Za obje grupe, medijan generaliziranog povjerenja iznosi 3. To znači da je središnja vrijednost generaliziranog povjerenja za obje grupe studenata ista. Prosječna vrijednost generaliziranog povjerenja viša je kod grupe studenata s razboritim financijskim stavovima (5,48) u usporedbi s onima s nerazboritim stavovima (2,95). Ovo sugerira da studenti s razboritijim financijskim stavovima imaju u prosjeku veće razine generaliziranog povjerenja. Standardna devijacija

generaliziranog povjerenja nešto je viša kod studenata s razboritim financijskim stavovima (2,02) u usporedbi s onima s nerazboritim stavovima (2). To sugerira da su vrijednosti generaliziranog povjerenja nešto više varijabilne među studentima s razboritim financijskim stavovima. Minimalna i maksimalna vrijednost generaliziranog povjerenja za obje grupe nije značajno različita (0 i 10). To znači da je raspon generaliziranog povjerenja podjednako širok za obje grupe. Interkvartilni raspon, koji predstavlja raspon vrijednosti između gornjeg i donjeg kvartila, također je približno jednak za obje grupe (4 za grupu 0 i 3 za grupu 1). Ovo sugerira da je 50% podataka unutar interkvartilnog raspona za obje grupe podjednako raspoređeno (tablica 48).

Tablica 48. Mann-Whitney U test – Generalizirano povjerenje prema razini financijskih stavova

Wilcoxonov test sume rangova s korekcijom za kontinuitet	
podatak: Generalizirano povjerenje prema razini financijskih stavova	
W	17393
p-vrijednost	< 2.2e-16
alternativna hipoteza: stvarni pomak lokacije nije jednak 0	

Mann-Whitney U test ukazuje na statistički značajnu razliku među studentima u razini generaliziranog povjerenja.

Tablica 49. Vargha i Delaney A veličina efekta – financijski stavovi i generalizirano povjerenje

Vargha i Delaney A	
A estimate:	0,9114529

Rezultat Vargha i Delaney A veličina efekta testa iznosi 0.9114529 što označava izraženu veličinu efekta, a isto potvrđuje provedeni Cliffova Delta test (0.8229058) (Tablice 49 i 50).

Tablica 50. Cliffova Delta veličina efekta – financijski stavovi i generalizirano povjerenje

Cliffova Delta	
-----------------------	--

procjena delte:	0,8229058
95 postotni interval pouzdanosti	
donja granica	gornja granica
0,7850018	0,8546714

Kendallov rang korelacije ukazuje na jaku pozitivnu povezanost između financijskih stavova i razine generaliziranog povjerenja ($\tau = 0,459511$, $z = 13,11$, p -vrijednost $< 2.2e-16$)

Pri razini značajnosti od 1 % odbačena je nulta hipoteza kojom se pretpostavlja da ne postoji razlika u financijskim stavovima studenata u odnosu na razinu generaliziranog povjerenja, te je prihvaćena alternativna hipoteza kojom se pretpostavlja da studenti s višom razinom generaliziranog povjerenja imaju zdravije financijske stavove.

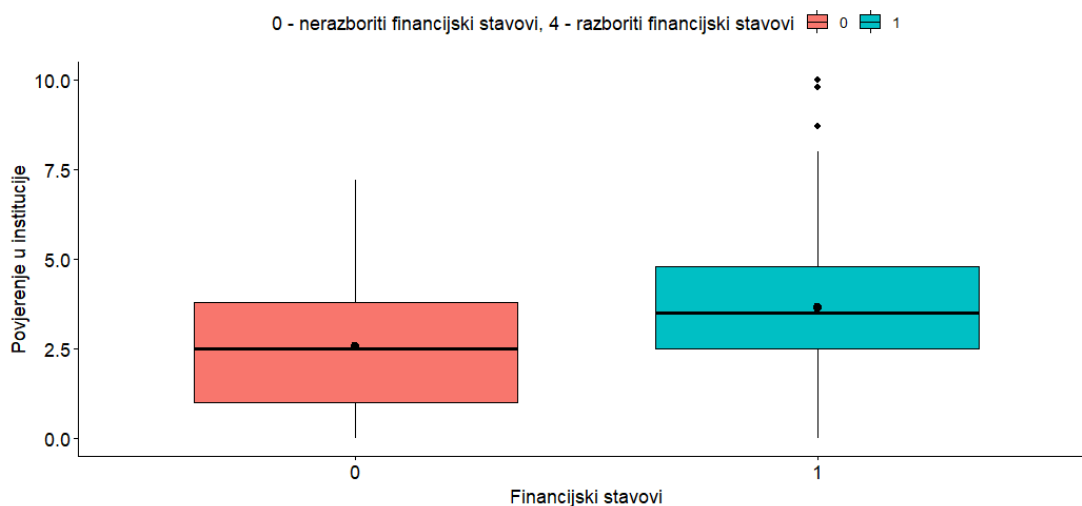
Specifična hipoteza H5: Studenti s višom razinom povjerenja u institucije imaju zdravije financijske stavove.

Povjerenje u institucije u radu će se promatrati kao jedna varijabla, tj. kao prosjek prethodno navedenih šest varijabli: povjerenje u Sabor, pravni sustav, političare, političke stranke, Europski parlament i Ujedinjene narode. Kako bi se to moglo provesti u praksi potrebno je provjeriti pouzdanost i unutarnju konzistentnost Cronbach alfa koja u ovom slučaju iznosi 0,889 (Tablica 51). Mjera Cronbach alfa od 0,889 dovoljno je visoka (Tavakol i Dennick, 2011) te je moguće pomoću prosjeka odgovora kreirati novu varijablu „Povjerenje u institucije“.

Tablica 51. Cronbach alphaalfa koeficijent – povjerenje u institucije

"Cronbachov alfa za skup podataka 'financijski stavovi'	
Stavke:	6
Uzorak:	611
alfa:	0,889
Interval pouzdanosti 95% na temelju 1000 uzoraka: , 2.5%; 97.5%	0,871; 0,904

Slika 32 prikazuje aritmetičku sredinu, medijan, IQR, minimum i maksimum odgovora pridruženih varijabli povjerenje u institucije između studenata s nerazboritim i razboritim finansijskim stavovima.



Slika 32. Box plot – finansijski stavovi i povjerenje u institucije

Studenti s razboritijim finansijskim stavovima imaju više razine povjerenja u institucije.

Tablica 52. Deskriptivna statistika varijable povjerenje u institucije prema finansijskim stavovima

Financijski stavovi	Aritmetička sredina (Povjerenje u institucije)	Medijan (Povjerenje u institucije)	Standardna devijacija (Povjerenje u institucije)	Minimum (Povjerenje u institucije)	Interkvartilni raspon (Povjerenje u institucije)	Maksimum (Povjerenje u institucije)
0	2,55	2,5	1,73	0	2,8	7,2
1	3,65	3,5	1,70	0	2,3	10

Tablica 52. prikazuje aritmetičku sredinu ranga, medijan, standardnu devijaciju, minimum, IQR i maksimum studenata s razboritim finansijskim stavovima s jedne, i studenata s nerazboritim finansijskim stavovima s druge strane. Studenti s razboritim finansijskim stavovima u prosjeku imaju veću razinu povjerenja u institucije od studenata s nerazboritim finansijskim stavovima.

Postoji statistički značajna razlika između studenata s nerazboritim i razboritim financijskim stavovima u odnosu na razinu varijable povjerenje u institucije (Tablica 53).

Tablica 53. Mann-Whitney U test – Povjerenje u institucije prema razini financijskih stavova

Wilcoxonov test sume rangova s korekcijom za kontinuitet	
podatak: Povjerenje u institucije prema razini financijskih stavova	
W	29902
p-vrijednost	7.858e-13
alternativna hipoteza: stvarni pomak lokacije nije jednak 0	

Provjerilo se i veličinu efekta Mann-Whitneyjeva U testa (Tablice 54 i 55).

Tablica 54. Vargha i Delaney A veličina efekta – financijski stavovi i povjerenje u institucije

Vargha i Delaney A	
A estimate:	0,9251596

Tablica 55. Cliffova Delta veličina efekta – financijski stavovi i povjerenje u institucije

Cliffova Delta	
procjena delte:	0,8503192
95 postotni interval pouzdanosti	
donja granica	gornja granica
0,8164690	0,8783442

On je i u slučaju Vargha i Delaney A i Cliffova Delta visok (0,9251596, tj. 0,8503192).

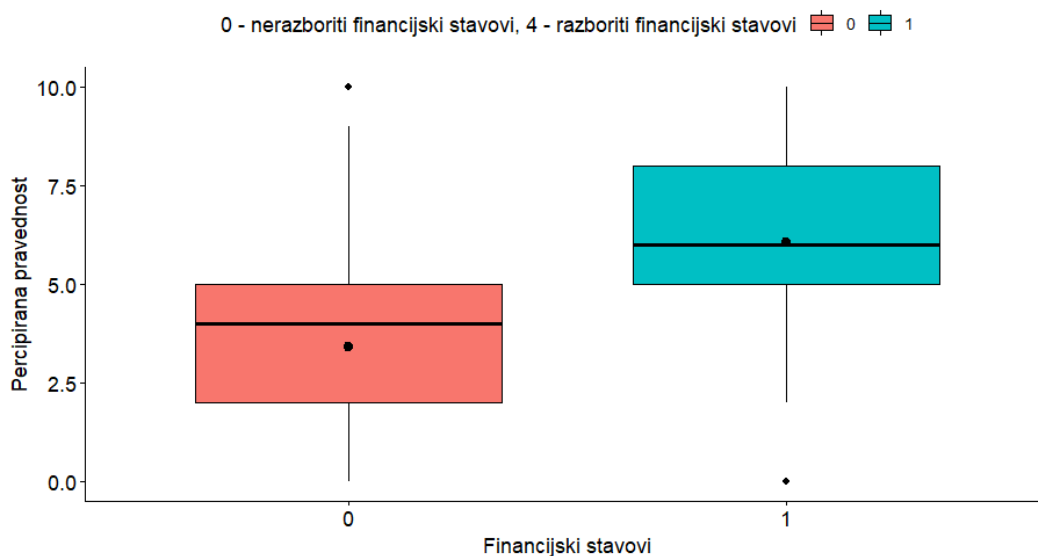
Provjerilo se i korelaciju između financijskih stavova i povjerenja u institucije (tau = 0,2407305, z = 7,1638, p-vrijednost = 7.845e-13)).

Kendallova rang korelacija iznosi 0,2407305 te ukazuje na srednje jaku povezanost financijskih stavova i povjerenja u institucije.

Pri razini značajnosti od 1 %, odbačena je nulta hipoteza koja pretpostavlja da ne postoji razlika u financijskim stavovima studenata u odnosu na stupanj povjerenja prema institucijama te je prihvaćena alternativna hipoteza kojom se pretpostavlja da studenti s višom razinom povjerenja u institucije imaju zdravije financijske stavove.

Specifična hipoteza H6: Postoji pozitivna veza između financijskih stavova i percipirane pravednosti kod studenata.

Kutijasti dijagram pokazuje medijan, IQR, minimum, maksimum i aritmetičku sredinu (Slika 33). Aritmetička sredina ranga je za više od 2,5 postotnih poena viša kod studenata s razboritim financijskim stavovima, medijan je kod studenata s nerazboritim financijskim stavovima 4, dok je kod onih s razboritim, 6. U Tablici 56 može se vidjeti i ostale kategorije poput standardne devijacije, minimuma, IQR-a te maksimuma. Zaključak je da studenti s razboritim financijskim stavovima imaju više razine percipirane pravednosti od studenata s nerazboritim financijskim stavovima.



Slika 33. Box plot – financijski stavovi i percipirana pravednost

Tablica 56. Deskriptivna statistika varijable percipirana pravednost prema financijskim stavovima

Financijski stavovi	Aritmetička sredina (Percipirana pravednost)	Medijan (Percipirana pravednost)	Standardna devijacija (Percipirana pravednost)	Minimum (Percipirana)	Interkvartilni raspon (Percipirana pravednost)	Maksimum (Percipirana)
0	4.0	4.0	1.5	0.0	3.0	10.0
1	6.0	6.0	1.5	0.0	3.0	10.0

				pravedno st)		pravednos t)
0	3,41	4	2,09	0	3	10
1	6,07	6	1,97	0	3	10

Hipoteza H₆ odnosi se na povezanost dvaju varijabli, a ne na traženje razlika među grupama. Ipak, nakon što će se ispitati povezanost, Mann-Whitneyjevim će se testom provjeriti i razlike.

Kendalova rang korelacija ukazuje na statistički značajnu pozitivnu korelaciju koja iznosi 0,4828696 ($z = 13,71$, p -vrijednost $< 2.2e-16$) što je visoka razina povezanosti u slučaju Kendallovog tau testa (Botsch, 2011).

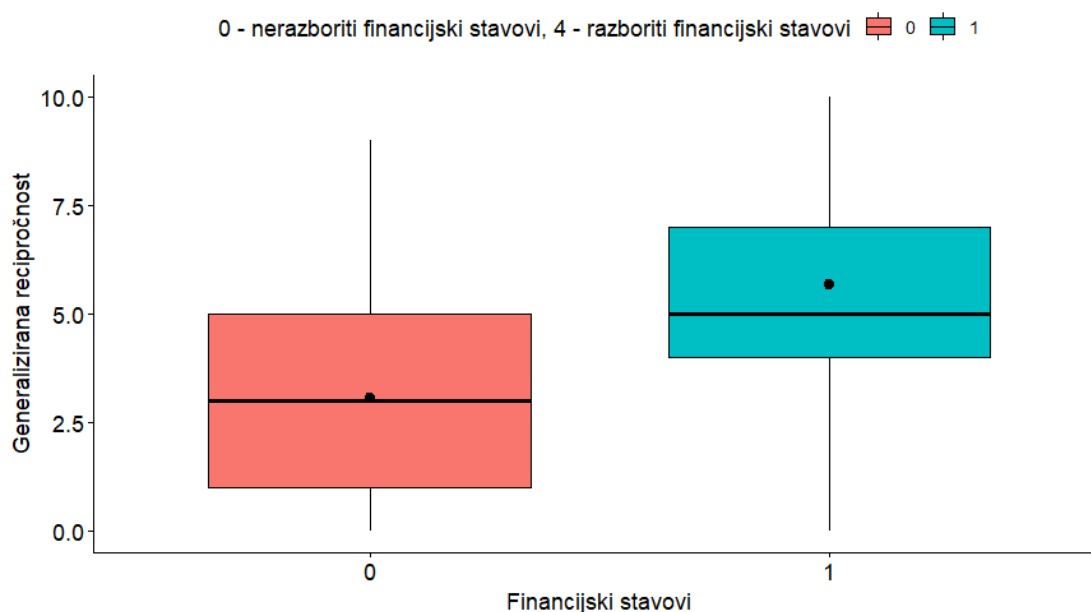
Osim toga, Mann-Whitneyjev U test ukazuje na statistički značajnu razliku između dvije grupe (studenti s nerazboritim, tj. razboritim financijskim stavovima) što je prikazano u Tablici 57. Veličina efekta je i u slučaju Vargha i Delaney A (0,9307607) testa i u slučaju Cliffova Delta (0,8615213).

Tablica 57. Mann-Whitneyjev U test – Percipirana pravednost prema razini financijskih stavova

Wilcoxonov test sume rangova s korekcijom za kontinuitet	
podatak: Percipirana pravednost prema razini financijskih stavova	
W	16311
p-vrijednost	$<2.2e-16$
alternativna hipoteza: stvarni pomak lokacije nije jednak 0	

Dakle, pri razini značajnosti od 1 % odbačena je nulta hipoteza kojom se pretpostavlja da ne postoji povezanost varijable financijskih stavova i percipirane pravednosti među studentima, te je prihvaćena alternativna hipoteza kojom se pretpostavlja pozitivna povezanost financijskih stavova i percipirane pravednosti.

Specifična hipoteza H7: Postoji pozitivna veza između financijskih stavova i percipirane želje za pomaganjem (generalizirane recipročnosti) kod studenata.



Slika 34. Box plot – financijski stavovi i generalizirana recipročnost

Studenti s razboritim financijskim stavovima imaju više razine generalizirane recipročnosti od studenata s nerazboritim financijskim stavovima (VD.A veličina efekta = 0,9196683, cliff.delta= 0,8393367). U Tablici 58 prikazane su razlike između dvije grupe u odnosu na njihovu aritmetičku sredinu rangova, medijan, standardnu devijaciju, minimum, IQR i maksimum.

Tablica 58. Deskriptivna statistika varijable generalizirana recipročnost prema financijskim stavovima

Financijski stavovi	Aritmetička sredina (Generalizirana recipročnost)	Medijan (Generalizirana recipročnost)	Standardna devijacija (Generalizirana recipročnost)	Minimum (Generalizirana recipročnost)	Interkvartilni raspon (Generalizirana recipročnost)	Maksimum (Generalizirana recipročnost)
0	3,04	3	1,98	0	4	9
1	5,66	5	2,05	0	3	10

Postoji statistički značajna pozitivna korelacija između financijskih stavova i generalizirane recipročnosti koja iznosi 0,4673616 ($z = 13,329$, p -vrijednost $< 2.2e-16$) te se definira kao visoka (Botsch, 2011).

Ispitana je i razlika među studentima nerazboritih i razboritih financijskih stavova u odnosu na razinu generalizirane recipročnosti.

Tablica 59. Mann-Whitney U test – Generalizirana recipročnost prema razini financijskih stavova

Wilcoxonov test sume rangova s korekcijom za kontinuitet	
podatak: Generalizirana recipročnost prema razini financijskih stavova	
W	16952
p-vrijednost	$< 2.2e-16$
alternativna hipoteza: stvarni pomak lokacije nije jednak 0	

Rezultati ukazuju na statistički značajnu razliku među skupinama studenata u generaliziranoj recipročnosti u odnosu na njihove financijske stavove (Tablica 59) što je grafički prikazano na Slici 34.

Moguće je odbaciti nultu hipotezu te prihvatiti alternativnu koja pretpostavlja da postoji pozitivna povezanost financijskih stavova i percipirane želje za pomaganjem (generalizirane recipročnosti) kod studenata.

4.2.3. Testiranje glavne hipoteze

Nakon što su testirane specifične hipoteze, postavlja se pitanje je li moguće prihvatiti/odbaciti glavnu hipotezu koja glasi: postoji pozitivna povezanost između socijalnog kapitala i financijskih stavova. No, kako bi se istu uopće moglo testirati, potrebno je provesti faktorsku analizu nad socijalnim kapitalom zato što se u ovom trenutku odstupa od ESS-a i validiranih skala koje su objašnjavale pojedine varijable socijalnog kapitala te se socijalni kapital promatra kao jedan faktor koji se nalazi iza svih sedam ranije navedenih varijabli.

Temeljem čvrstog teorijskog uporišta (Scrivens i Smith, 2013, Wallacea i Pichlera, 2007), pošlo se od pretpostavke da se iza sedam varijabli nalazi jedan faktor što se nastojalo potvrditi

konfirmatornom faktorskom analizom. Međutim, nalazi nisu bili dovoljno uvjerljivi kako bi to i uspjelo, pa je provedena eksplorativna faktorska analiza kako bi se utvrdilo stvarni broj faktora. Prije provedbe faktorske analize varijable su standardizirane.

Provedeni su statistički testovi koji istražuju koliko je primjerena eksplorativna faktorska analiza u setu podataka koji obuhvaća sedam varijabli socijalnog kapitala. Bartlettov test sferičnosti poslužio je kako bi se utvrdila značajnost korelacijske matrice, a čija je vrijednost statistički značajna (p -vrijednost $< 0,05$) što potvrđuje da je moguće provesti eksplorativnu faktorsku analizu (Šram, 2014). Drugi test kojim se željelo provjeriti pogodnost korelacijske matrice za faktorizaciju bila je Kaiser-Meyer-Olkinova adekvatnost faktora. Sve vrijednosti iznad 0,6 ukazuju na to da je moguće provesti faktorsku analizu, a sve iznad 0,8 ukazuju da je set podataka u potpunosti pogodan za njezinu provedbu (Shrestha, 2021). Kao što je vidljivo iz Tablice 60, u slučaju predmetnog seta podataka, set je u potpunosti pogodan za provedbu faktorske analize.

Tablica 60. Kaiser-Meyer-Olkin test – eksplorativna faktorska analiza

Kaiser-Meyer-Olkinova adekvatnost faktora	
Ukupan MSA = 0.8	
MSA za svaku stavku =	
Društvena podrška	0,87
Učestalost društvenog kontakta	0,74
Sudjelovanje u društvenim aktivnostima	0,71
Generalizirano povjerenje	0,82
Povjerenje u institucije	0,92
Percipirana pravednost	0,77
Generalizirana recipročnost	0,81

Provedena je faktorska analiza te je utvrđeno da treba zadržati dva faktora (svi rezultati SS loadings > 1 (Hartmann i sur., 2018)). Temeljem rezultata prikazanih u Tablici 61 može se zaključiti da je prvi faktor u većoj mjeri povezan s varijablama generalizirano povjerenje, povjerenje u institucije, percipiranom pravednosti i generaliziranom recipročnosti, dok je drugi faktor u većoj mjeri povezan s društvenom podrškom, učestalosti društvenog kontakta i sudjelovanjem u društvenim aktivnostima.

Tablica 61. Eksplorativna faktorska analiza – rezultat

Standardized loadings temeljeni na korelacijskoj matric	MR1	MR2
Društvena podrška	0.30	0.32
Učestalost društvenog kontakta	-0.01	0.72
Sudjelovanje u društvenim aktivnostima	0.00	0.58
Generalizirano povjerenje	0.73	0.08
Povjerenje u institucije	0.39	0.10
Percipirana pravednost	0.87	-0.07
Generalizirana recipročnost	0.76	0.02
	MR1	MR2
<i>SS loadings</i>	2,18	1,04
Proporcija varijance	0,31	0,15
Kumulativna varijanca	0,31	0,46
Proporcija	0,68	0,32
Kumulativna proporcija	0,68	1,00
S korelacijama faktora od:	MR1	MR2
MR1	1.0	0.4
MR2	0.4	1.0

S obzirom da je p-vrijednost testa veća od 0,05 (0,569), a da H0 hipoteza glasi da postoje dva faktora, moguće je zaključiti kako se uistinu ispod sedam varijabli nalazi točno 2 faktora. Kako bi se dodatno provjerilo adekvatnost testa, nužno je pozornost obratiti na RMSR vrijednost, kao i na Tucker-Lewisov indeks (TLI). RMSR vrijednost predmetnog testa iznosi 0,01, a prihvatljiva je vrijednost ona koja je što bliža 0. Tucker-Lewisov index (TLI) iznosi 1,003, a prihvatljiva je svaka vrijednost veća od 0,9 (Silva, 2020). Prvi faktor (faktorsko zasićenje iznosi redom: 0,32, 0,72 i 0,58) se odnosi na povezujući socijalni kapital koji označuje pojedinčevu primarnu grupu i odnose s ljudima koje osobno poznaje. Drugi faktor (faktorsko zasićenje iznosi redom: 0,73, 0,39, 0,87 te 0,76) se odnosi na premošćujući socijalni kapital što ga definira pojedinčev odnos prema osobama koje ne poznaje osobno te prema društvu i institucijama. Matrica interfaktorskih korelacija ukazuje na to da povezanost faktora iznosi 0,4.

Međutim, iako su ovi rezultati dokaz da se iza sedam varijabli nalaze dva faktora, to i dalje ne pruža mogućnost da se testira glavna hipoteza. S obzirom da je zabilježena korelacija između latentnih faktora (0,4) u nastavku se željelo provjeriti postoji li zajednički faktor koji se

nalazi u pozadini oba prethodno obračunata latentna faktora, tj. zajednički faktor koji može objasniti međupovezanost dviju varijabli.

Kako bi se navedeno ispitalo provedena je hijerarhijska konfirmatorna faktorska analiza temeljena na teorijskim spoznajama koje tvrde da se socijalni kapital sastoji od povezujućeg i premošćujućeg socijalnog kapitala (Brooks, 2019, Wallace i Pichler, 2007, Putnam, 2000, Halpern, 2005).

Tablica 62. Indeksi pristajanja modela – hijerarhijska konfirmatorna analiza

CFI indeks	0,964
Tucker-Lewis Indeks (TLI)	0,942
RMSEA	0,071
SRMR	0,048

U evaluaciji modela korišteni su indeksi pristajanja modela prikazani u Tablici 62.

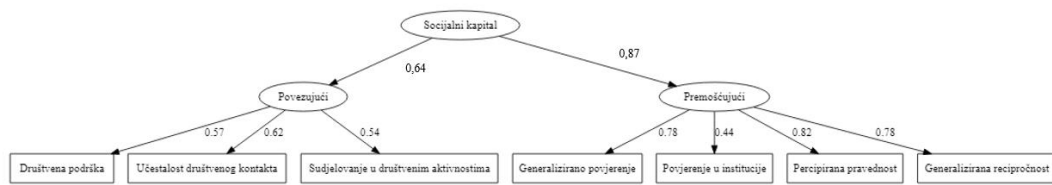
Poželjne vrijednosti indeksa nerijetko su različito definirane. RMSEA kod autora kod kojih je fleksibilno definiran dopušta vrijednosti veće od 0,1 kako bi model pristajao prihvatljivo dok strože definicije ukazuju da vrijednost indeksa ne bi smjela prelaziti 0,07. Konzervativno definiranje prihvatljivog SRMR-a iznosi 0,5, dok se ponegdje toleriraju i sve vrijednosti niže od 0,8. Što se tiče CFI-ja, dok neki autori smatraju da bi njegova vrijednost trebala biti veća od 0,95 da bi model bio prihvatljiv, neki dozvoljavaju i sve vrijednosti više od 0,9, a slično je i kod TLI-ja gdje je zaključak da bi vrijednost trebala biti viša od 0,95 (Hooper, 2008). U provedenoj faktorskoj analizi može se zaključiti kako su vrijednosti CFI-ja i SRMR-a u potpunosti prihvatljive, dok su vrijednosti TLI-ja i RMSEA prihvatljive kod fleksibilnijeg definiranja vrijednosti indeksa.

Tablica 63. Hijerarhijska konfirmatorna analiza

Latentne varijable::	Procjena	Standardna greška	Z-vrijednost	P(> z)	Std. ltv	Std. all
f1=~						
Društvena podrška	1.000	0,57				0,57
Učestalost društvenog kontakta	1.083	0,13	8.507	0	0,62	0,62

Sudjelovanje u društvenim aktivnostima	0,94	0,12	8.191	0	0,54	0,54
f2=~						
Generalizirano povjerenje	1.000	0,78				0,78
Povjerenje u institucije	0,568	0,06	10.210	0	0,44	0,44
Percipirana pravednost	1.051	0,06	18.795	0	0,82	0,82
Generalizirana recipročnost	1.002	0,06	18.246	0	0,78	0,78
f3=~						
f1	1.000	0,87				0,87
f2	1.000	0,64				0,64
Varijance:	Procjena	Standardna greška	z-vrijednost	P(> z)	Std. lv	Std. all
f3	0.246	0.033	7.414	0.000	1.000	1.000
Društvena podrška	0.671	0.053	12.657	0.000	0.671	0.672
Učestalost društvenog kontakta	0.614	0.054	11.304	0.000	0.614	0.615
Sudjelovanje u društvenim aktivnostima	0.709	0.053	13.482	0.000	0.709	0.710
Generalizirano povjerenje	0.395	0.032	12.296	0.000	0.395	0.396
Povjerenje u institucije	0.804	0.048	16.706	0.000	0.804	0.805
Percipirana pravednost	0.333	0.031	10.691	0.000	0.333	0.333
Generalizirana recipročnost	0.393	0.032	12.246	0.000	0.393	0.394
.f1	0.081	0.042	1.925	0.054	0.247	0.247
.f2	0.356	0.051	7.024	0.000	0.591	0.591

U Tablici 63 prikazano je između ostalog faktorsko zasićenje, a prilikom analize rezultata potrebno je gledati kolonu standardna devijacija u kojoj su standardizirane sve varijable, a ne samo latentne. Rezultati ukazuju na to da je 33 % varijance kod društvene podrške objašnjeno povezujućim socijalnim kapitalom, 38 % učestalošću društvenog kontakta te 29% sudjelovanjem u društvenim aktivnostima. Nadalje, 60 % varijance generaliziranog povjerenja objašnjeno je premošćućim socijalnim kapitalom, 19 % povjerenjem u institucije, 67 % percipiranom pravednošću te 61 % generaliziranom recipročnošću. 75 % varijance kod povezujućeg socijalnog kapitala objašnjeno je varijablom drugog reda socijalni kapital, kao i 41 % premošćućeg socijalnog kapitala. Iako postoji kod nekih varijabli nisu dovoljno visoki, faktorska je analiza ipak pokazala da je moguće grupirati varijable na temelju faktora te na taj način nastaviti prema testiranju hipoteza. Slika 35 prikazuje Path dijagram gdje je moguće vidjeti standardizirane vrijednosti faktorskog zasićenja, kao i odnos među varijablama.



Slika 35. Path dijagram – hijerarhijska konfirmatorna faktorska analiza

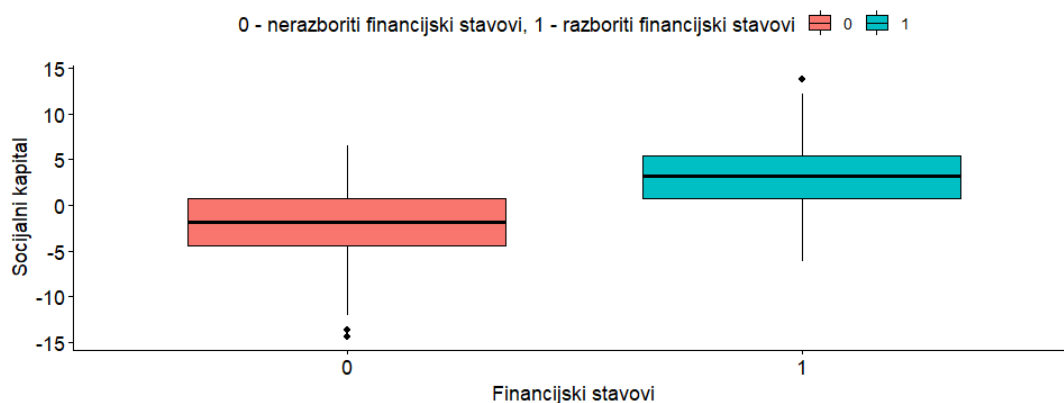
S obzirom da je socijalni kapital moguće promatrati kao jedan faktor, običnim, jednostavnim prosjekom stvoren je kompozitni indikator socijalni kapital (Ward i sur., 2009), te se, kako bi se utvrdilo internu konzistentnost, provjerio Cronbach alfa koeficijent. U slučaju kompozitne varijable socijalni kapital isti je iznosio 0,767 što se smatra pouzdanim koeficijentom (Tavakol i Dennick, 2011).

Usljedila je provjera korelacije između socijalnog kapitala i financijskih stavova.

Utvrđena je pouzdana, visoka i statistički značajna korelacija između navedenih varijabli (0,4569475). Uzimajući to u obzir, može se odbaciti nultu hipotezu, odnosno tvrdnju da ne postoji statistički značajna veza između socijalnog kapitala i financijskih stavova studenata sveučilišta u Zagrebu, te prihvatiti alternativnu hipotezu koja podrazumijeva da povezanost postoji.

Usto, postoji statistički značajna razlika u socijalnom kapitalu među studentima s razboritim odnosno nerazboritim financijskim stavovima.

Studenti s razboritim financijskim stavovima imaju više razine socijalnog kapitala (Slika 36).



Slika 36. Box plot – financijski stavovi i socijalni kapital

5. RASPRAVA

U poglavlju 4. Rezultati istraživanja detaljno su prezentirani ključni nalazi ovog rada. U nastavku ćemo sintetizirati rezultate i uspostaviti njihovu relaciju s određenim teorijskim spoznajama i dosad provedenim istraživanjima. Ranije su u radu prezentirani odgovori na OECD-ovo istraživanje financijskih stavova pojedinca što je provedeno 2019. godine u, među ostalim, Republici Hrvatskoj.

28 % ispitanika izrazilo je mišljenje da se u potpunosti slaže s izjavom „Više zadovoljstva nalazim u potrošnji novca nego u štednji na dulje razdoblje“, dok se s time uopće nije složilo 10 % ispitanika. U istraživanju HNB-a i HANFA-e iz 2023. zaključeno je kako 33% građana preferira novac trošiti danas nego dugoročno štedjeti, a 34% radi suprotno (HNB, 2023). Rezultati predmetnog istraživanja provedenog među studentskom populacijom pokazuju da se s tom izjavom u potpunosti slaže 15 %, dok se 9 % uopće ne slaže. S izjavom „Živim za danas i prepuštam da se sutra pobrine samo za sebe“ u OECD-ovom se istraživanju u potpunosti složilo 8 % ispitanika, dok se uopće nije složilo njih 32 %. U istraživanju HNB-a i HANFA-e iz 2023., 25% građana živi za danas ne misleći na budućnost, dok 43% radi suprotno (HNB, 2023). U predmetnom se istraživanju pak s tom izjavom u potpunosti složilo 10 % studenata, dok se 19 % njih uopće nije složilo. S trećom izjavom, „Novac je tu da bi se potrošio“ u OECD-ovom se istraživanju u potpunosti složilo 36 % ispitanika, dok se 4,5 % uopće nije složilo. U predmetnom se istraživanju s istom izjavom u potpunosti složilo 16 %

ispitanika, a njih 9 % se uopće nije složilo. Navedeno upućuje na to da je predmetno istraživanje konzistentno s istraživanjem OECD-a u kontekstu činjenice da se najveći postotak ispitanika uopće nije složio s izjavom „Živim za danas i prepuštam da se sutra pobrine samo za sebe“. Dapače, u oba se istraživanja više ispitanika uopće nije složilo nego što se u potpunosti složilo, što nije slučaj kod preostale dvije izjave. U OECD-ovu istraživanju, 33 % ispitanika uspjelo je postići minimalni ciljani rezultat koji ujedno prikazuje stav prema dugoročnosti (prosječni odgovor >3). Za usporedbu, u predmetnom istraživanju 41,4 % je postiglo minimalni ciljani rezultat što ukazuje na pozitivan trend. Ovdje je ponovno važno naglasiti da valja biti oprezan s tumačenjem i interpretacijom rezultata s obzirom da uzorak nije reprezentativan, OECD-ovo se istraživanje odnosilo na ukupnu populaciju RH, dok su populacija u predmetnom istraživanju studenti sveučilišnih studija u Zagrebu. Studenti viših godina studija u prosjeku imaju razboritije financijske stavove ako je suditi prema aritmetičkoj sredini odgovora. Pretpostavka u radu na temelju istraživanja koje su proveli Anđelinović i sur. (2016) jest da radno iskustvo utječe na financijsku pismenost. Međutim, rezultati predmetnog istraživanja to ne potkrjepljuju jer studenti s većim radnim iskustvom nemaju razboritije financijske stavove. Muškarci imaju u prosjeku razboritije financijske stavove od žena, što je u skladu s istraživanjem koje su proveli Bahovec i sur. (2017). Ovdje također valja naglasiti da se od studentske populacije općenito očekuje veća preferencija sadašnjosti nad budućnosti kao što su sugerirali Green i sur. (1994).

U istraživanju se među ostalim promatra varijable socijalnog kapitala koje se, kao što je ranije naglašeno, mogu agregirati u subskale višeg reda određene prema dimenziji i tipu socijalnog kapitala (Scrivens i Smith, 2013). Claridge (2018) navodi da se u literaturi najčešće socijalni kapital promatra na dvije dimenzije – strukturalni i kognitivni socijalni kapital, no katkad se kognitivni razgraničava na kognitivnu i odnosnu dimenziju (Bahovec i sur. 2007). U radu ćemo slijediti pristup Scrivens i Smitha (2013) te socijalni kapital promatrati kroz dvije dimenzije. Kao što je ranije spomenuto, sljedeća podjela na koju ćemo se osvrnuti u predmetnom istraživanju odnosit će se na tip socijalnog kapitala. Putnam (2000) razlikuje dva podtipa socijalnog kapitala – socijalni kapital koji povezuje i socijalni kapital koji premošćuje, a podjela je kasnije nadograđena sa socijalnim kapitalom koji spaja (Woolcock, 2001).

Varijable učestalost društvenog kontakta i sudjelovanje u društvenim aktivnostima dio su strukturalne dimenzije povezujućeg socijalnog kapitala. Prva se odnosi na jake veze, a druga na slabe, dok obje prema Granovetteru (1973) imaju važnu ulogu u razvoju pojedinca. Što se tiče osobnih odnosa s bliskim osobama (jake veze), srednji odgovor na ponuđeno pitanje

koje se odnosi na učestalost kontakta s bliskim osobama je „nekoliko puta mjesečno“, tj. ispitanik ima na raspolaganju tri odgovora koji označavaju društveni kontakt rjeđi od nekoliko puta mjesečno te tri odgovora koja označavaju društveni kontakt češći od nekoliko puta mjesečno. Odgovori ispitanika sugeriraju da njih više od 70 % ostvaruje kontakt s bliskim osobama nekoliko puta tjedno ili svaki dan, što znači da je on relativno čest što je u skladu s podacima Eurostata koji se odnose na ispitanike u RH u 2015. godini gdje se njih 58,7 % izjasnilo da održava fizički susret s bliskim osobama barem jednom tjedno, a ne-fizički 62,3 %. Kod mlađih je osoba društveni kontakt nešto češći pa tako njih 60,2 % ostvaruje fizički kontakt s bliskim osobama barem jednom tjedno, a 64,3 % onaj ne-fizički. Ako je zaključiti po distribuciji odgovora, tada se može ustvrditi da, u kontekstu teorije mreže i jakih/slabih mreža, ispitanici imaju relativno čvrste jake veze jer se u 70 % slučajeva s bliskim osobama susretnu jednom tjedno ili češće. Također, samo 8,5 % studenata se s bliskim osobama susretnu u prosjeku jednom mjesečno ili manje, dok na dnevnoj bazi to čini 23 % studenata. To je u skladu s istraživanjem koje je prije nešto manje od dvadeset godina proveo Koska (2006) koji je ustanovio da su u Republici Hrvatskoj visoke razine povezujućeg socijalnog kapitala. Guste mreže potiču povjerenje i norme, kao i efektivne sankcije (Burt, 2005), te su plodno tlo za razvoj društvene podrške, kao i za funkcioniranje zajednice (Coleman, 1988).

Kod pitanja koje se odnosi na učestalost sudjelovanja u društvenim aktivnostima, rezultati se u određenoj mjeri razlikuju u odnosu na prethodno elaborirano pitanje. Naime, čak 41 % studenata smatra da u društvenim aktivnostima sudjeluje otprilike isto u usporedbi s drugim ljudima njihove dobi, što je iskazano srednjom ocjenom na ponuđenoj skali. 30,1 % ispitanika smatra da sudjeluje manje od većine, 26 % smatra da sudjeluje više od većine, a ostali studenti ne znaju. Dok je distribucija odgovora na pitanje koje se odnosi na učestalost kontakta s bliskim osobama negativno asimetrična, tj. mod, medijan i aritmetička sredina se nalaze u zoni viših rezultata, distribucija koja se odnosi na odgovore o učestalosti sudjelovanja u društvenim aktivnostima pozitivno je asimetrična, tj. većina odgovora nalazi se u zoni negativnih rezultata. Kako se ovo pitanje odnosi na slabe veze ispitanika, moguće je zaključiti da ispitanici ostvaruju iznadprosječne rezultate u odgovorima vezanim za susrete s bliskim osobama, dok u odgovorima vezanim za ljude koji ne spadaju u njihovu primarnu grupu ostvaruju manje povoljne rezultate. Određeni autori to pitanje vide u formi premošćujućeg (Putnam, 2000, Wallace i Pichler, 2007), a ne povezujućeg socijalnog kapitala (kao primjerice Scrivens i Smith, 2013). Prema Putnamu (2000) premošćujući socijalni kapital karakteriziraju slabe veze koje su primjenjive u široj društvenoj mreži koje povezuju različite socijalne grupe, a Wallace i Pichler ističu da je jedan od najčešćih načina mjerenja premošćujućeg socijalnog

kapitala upravo sudjelovanje u društvenim organizacijama (Wallace i Pichler, 2007). Međutim, zbog dosljednosti u radu, zauzet je stav da je varijabla koja iskazuje učestalost sudjelovanja u društvenim aktivnostima pokazatelj povezujućeg socijalnog kapitala kako i preporučuju Scrivens i Smith (2013), te da se odnosi na slabe veze. Snažno razvijene jake veze, a slabo razvijene slabe veze opasne su za zajednicu i nerijetko pretpostavljaju zatvaranje članova grupe za sve ostale izvan grupe te razvijanje tzv. plemenskog mentaliteta. Nadalje, plodno su tlo za korupciju, klijentizam i nepotizam što mnogi autori i povezuju sa situacijom u Republici Hrvatskoj (Koska, 2006, Štulhofer, 2003). Visoko razvijene jake veze, a slabo razvijene slabe veze karakteriziraju zatvorene zajednice i obitelji kao što je slučaj na jugu Italije, Supsaharskoj Africi te urbanim getima, a povezuju se i s amoralmnim familizmom. Podaci Eurostata (2020) prezentirani ranije u radu također ukazuju na činjenicu da je civilni sektor u RH slabo razvijen, da pojedinci – u odnosu na one u drugim državama članicama– rjeđe sudjeluju u formalnim i neformalnim volonterskim aktivnostima ili u aktivnom građanstvu.

Društvena podrška dio je kognitivne (odnosne) dimenzije povezujućeg socijalnog kapitala i odnosi se na kvalitetu društvenih mreža. Pojedinci su zadovoljniji kad se osjećaju kao dio društvenih mreža te kad imaju veću razinu društvene podrške (Putnam, 2000, Brooks, 2019, Layard, 2005, Coleman, 1988). Istraživanje Eurostata iz 2015. ukazuje na to da 5,5 % ispitanika u RH nema koga pitati za pomoć, dok 4,9 % ispitanika ne može ni s kim razgovarati o osobnim problemima. U predmetnom istraživanju, 3,9 % ispitanika odgovorilo je da nema nikoga s kim može razgovarati o intimnim i osobnim stvarima. Srednje ponuđeni broj osoba s kojima pojedinac može razgovarati o intimnim stvarima je 3, a najveći broj pojedinaca izjasnilo se da isto može s 4 do 6 osoba.

Coleman (1990) ističe da društvene mreže pružaju društvenu podršku, a Ryan i sur. (2008) na istom tragu ističu prednost snažnih veza te tvrde da su društvene mreže važan izvor socijalnog kapitala jer omogućuju pristup društvenoj podršci koja uključuje mogućnost da se s nekim razgovara o intimnim i osobnim stvarima. Dakle, često ostvarivanje društvenog kontakta na temelju ranije predstavljene literature pretpostavlja plodno tlo za razvoj društvene podrške, iako je Yang (2007) tvrdio da to ne mora biti slučaj. Čak je želio društvene mreže izbaciti iz definicije socijalnog kapitala te kao relevantno promatrati samo ono što iz tih mreža proizlazi. Rezultati predmetnog istraživanja ipak ukazuju na činjenicu da studenti koji imaju učestaliji kontakt s bliskim osobama u prosjeku imaju višu razinu društvene podrške, što potvrđuje Colemanove (1990) i nalaze Ryana i sur. (2008). Naime, nakon što je ispitana razlika u društvenoj podršci među različitim grupama studenata, utvrđeno je da oni koji susret s

bliskim osobama ostvaruju češće, imaju u prosjeku veću razinu društvene podrške. Također, utvrđena je srednje snažna povezanost navedenih dviju varijabla, što ponovno naglašava važnost jakih veza u izgradnji društvene podrške.

Iako je druga varijabla osobnih odnosa vezana za slabe, a ne snažne veze, u radu se ipak istražilo njihov odnos s društvenom podrškom. Rezultati ukazuju na to da je čak i češće sudjelovanje u društvenim aktivnostima povezano s većom razinom društvene podrške. Pritom valja naglasiti da postoji snažna, statistički značajna, pozitivna veza između varijabli učestalost društvenog kontakta s bliskim osobama i sudjelovanja u društvenim aktivnostima što sugerira da pojedinci koji imaju učestale kontakte s bliskim osobama češće sudjeluju u društvenim aktivnostima te imaju snažniju društvenu podršku.

Kao dio kognitivne (odnosne) razine premošćujućeg socijalnog kapitala promatrana je varijabla generaliziranog povjerenja (Scrivens i Smith, 2013 i Wallace i Pichler, 2007). Kao što se moglo primijetiti ranije u radu, mnogi autori smatraju da je upravo generalizirano povjerenje jedna od najvažnijih sastavnica socijalnog kapitala koju svako društvo ili osoba moraju njegovati (Aldrich i Meyer, 2014, Lin, 2000). Generalizirano povjerenje usmjereno je na široke i nespecifične grupe ljudi (Matić, 2000), a u radu se mjeri pitanjem „Općenito govoreći, smatrate li da se ljudima većinom može vjerovati, ili da se nikad ne može biti dovoljno oprezan u ophođenju s ljudima?“. Ranije provedena istraživanja u RH sugeriraju da su u Hrvatskoj niske razine generaliziranog povjerenja (Koska, 2006, Štulhofer, 2003, Bahovec i sur. 2007). Prema World value survey, anketi provedenoj u razdoblju od 2017. do 2020. godine u Hrvatskoj na uzorku od 1493 ispitanika, samo njih 13,6 % smatra da se većini ljudi može vjerovati, dok 83,7 % vjeruje da se nikad ne može biti dovoljno oprezan (Haerpfer i sur., 2020). Navedeno nije usporedivo s rezultatima predmetnog istraživanja zbog korištenja različitih skala, no činjenica je da u predmetnom istraživanju više od 50 % ispitanika smatra da se nikad ne može biti dovoljno oprezan u ophođenju s ljudima. Samo 1 % ispitanika smatra da se ljudima u potpunosti može vjerovati (na ljestvici od 0 do 10 odabralo je krajnji odgovor 10), dok je njih 10 % odabralo drugu krajnost i smatra da se nikad ne može biti dovoljno oprezan u ophođenju s ljudima (odgovor 0). Ako se izolira srednja ocjena i odgovor „ne znam“ kako je odgovorilo 22,8 % ispitanika, zaključuje se da ljudima više ne vjeruje nego vjeruje 53,2 % ispitanika, dok vjeruje njih 24 %. Ponovno uz ogradu vezanu za poopćavanje rezultata zbog odabira uzorka, kao i korištenja različitih ljestvica, navedeno označava pozitivan trend u odnosu na rezultate WVS-a. Putnam (2000) napominje kako su slabe veze i odnos s osobama van nuklearne obitelji i primarne grupe važne za razvoj generaliziranog povjerenja. Zbog toga

se u radu željelo provjeriti odnos između jakih i slabih veza s jedne strane i generaliziranog povjerenja s druge strane. Rezultati ukazuju na to da postoji razlika među skupinama definiranim prema učestalosti društvenog kontakta u odnosu na razinu generaliziranog povjerenja. Osobe koje češće stupaju u kontakt s bliskim osobama u prosjeku imaju veće razine socijalnog kapitala. Isto tako, postoji razlika među skupinama definiranim prema učestalosti sudjelovanja u društvenim aktivnostima. Naime, kod osoba koje češće sudjeluju u društvenim aktivnostima zabilježene su više razine generaliziranog povjerenja. Ono što u rezultatima iznenađuje je blago snažnija korelacija između varijabli učestalost društvenog kontakata s bližnjim osobama i generaliziranog povjerenja, nego kod sudjelovanja u društvenim aktivnostima i generaliziranog povjerenja (0,2 vs 0,19). Rezultati iznenađuju jer literatura ukazuje na to da su u najvećoj mjeri slabe veze te koje su zaslužne za razvoj generaliziranog povjerenja, dok jake veze služe razvoju partikulariziranog povjerenja (Putnam, 2000). Štulhofer (2003) smatra da je povjerenje u institucije, uz generalizirano povjerenje, ključno za društveni razvoj.

Prema nekim je autorima povjerenje u institucije pokazatelj spajajućeg socijalnog kapitala (Aldrich i Meyer, 2014, Woolcock, 2001, Bahovec i sur., 2007). Međutim, kao što je definirano ranije u radu, predmetno je istraživanje slijedilo podjelu Scrivens i Smitha (2013) te Wallace i Pichlera (2007) pa je povjerenje u institucije promatrano kao dio kognitivne (odnosne) razine premošćujućeg socijalnog kapitala, jednako kao generalizirano povjerenje o kojem se raspravljalo ranije te percipirana pravednost i generalizirana recipročnost o kojima će biti riječi kasnije. Promatrana je razina povjerenja u šest institucija: Hrvatski sabor, pravni sustav, političare, političke stranke, Europski parlament i Ujedinjene narode. Ispitanici su iskazali najnižu razinu povjerenja u političare i političke stranke što je u skladu s WVS istraživanjem (Haerperfer, C., 2020), dok je najviše povjerenje iskazano Europskom parlamentu i Ujedinjenim narodima što sugerira da studenti više vjeruju međunarodnim institucijama nego institucijama unutar RH. Pod kognitivnu (odnosnu) razinu premošćujućeg socijalnog kapitala, uz generalizirano povjerenje, spadaju i civilne norme koje se odnose na to da treba biti pošten, fer, pomoći drugome, svjesno ne činiti nažao, itd. (Den Butter i Mosch, 2004, Scrivens i Smith, 2013, Wallace i Pichler, 2007). Te su norme u ovom istraživanju mjerene dvama pitanjima – prvo se odnosilo na percipiranu pravednost mjerenu odgovorima na pitanje „Mislite li da bi Vas većina ljudi iskoristila ako bi imala priliku, ili bi nastojala biti poštena?“, a drugo na generaliziranu recipročnost mjerenu pitanjem „Smatrate li da ljudi većinom žele biti od pomoći, ili većinom gledaju sebe?“. Dok je prosječna ocjena koja mjeri generalizirano povjerenje na ljestvici od 0 do 10 4,0, prosječna ocjena koja mjeri percipiranu

pravednost iznosi 4,5, a generaliziranu recipročnost 4,1. U skladu s ranije u radu iznesenom argumentacijom vezano za doprinos društvenih odnosa razvoju kognitivne (odnosne) razine socijalnog kapitala što je promatrano na temelju odnosa učestalost društvenog kontakta/sudjelovanje u društvenim aktivnostima s generaliziranim povjerenjem, promotren je i odnos varijabli društvenih odnosa s percipiranom pravednosti i generaliziranom recipročnosti. Utvrđena je statistički značajna razlika među grupama koja je kasnije potvrđena Dunnovim post-hoc testom (među određenim grupama društvenih odnosa postoji statistički značajna razlika u odnosu na percipiranu pravednost). Također, utvrđena je statistički značajna povezanost između varijabli društvenih odnosa i percipirane pravednosti. Iste se zaključke može izvesti i o generaliziranoj recipročnosti i varijablama vezanim za društvene odnose (učestalost društvenog kontakta i sudjelovanje u društvenim aktivnostima).

Specifična hipoteza 1. glasila je: studenti s višom razinom percipirane podrške imaju zdravije financijske stavove. Kako je ranije više puta utvrđeno, financijske se stavove u radu promatra kroz vremensku preferenciju i odgodu zadovoljstva, a temelj za postavljanje te hipoteze bila su brojana istraživanja u kojima je uspoređivana vremenska preferencija i društvena podrška koju osjeća pojedinac. Rezultati predmetnog istraživanja ukazuju na to da postoji statistički značajna razlika u društvenoj podršci u odnosu na razinu financijskih stavova. Naime, pojedinci s većom razinom društvene podrške, tj. oni koji imaju veći broj osoba s kojima mogu razgovarati o osobnim i intimnim stvarima, imaju u prosjeku razboritije financijske stavove što je u skladu s nalazima Liu i sur. (2016) a koji uspoređuju odnos odgađanja zadovoljstva i percipirane društvene podrške u kontekstu roditelja, obitelji, prijatelja i bližnjih. Društvena podrška je varijabla socijalnog kapitala koja može biti supstitut za osobine koje nisu povezane s odgađanjem zadovoljstva te utjecati na ponašanje koje vodi k odgodi zadovoljstva. Michaelson i Munakata (2020) promatraju odnos društvene podrške i rezultata na *marshmallow* testu (kojim se promatra odgoda zadovoljstva i vremenska preferencija) te zaključuju da su djeca koja imaju jaku društvenu podršku u većoj mjeri spremna odgoditi zadovoljstvo jer vjeruju da će se budućnost odviti onako kako su i zamislili. Također, u okruženju s visokom razinom društvene podrške norme su u većoj mjeri usmjerene na budućnost. Usto, Tatarko i Schmidt (2013) zaključuju da je visoka razina društvene podrške povezana s pozitivnijim stavovima o novcu. U predmetnom je radu istražena i korelacija između društvene podrške i financijskih stavova te je utvrđeno da postoji srednje snažna pozitivna povezanost između tih dviju varijabli. Stoga u okviru ovog rada studenti koji se osjećaju sigurno u svojoj okolini i imaju više bliskih osoba s kojima mogu dijeliti svoje misli i intimu, u većoj su mjeri u stanju odgoditi zadovoljstvo, impulzivnu kupovinu te intenzivnije

razmišljati o budućnosti. Osim toga, pojedinci koji imaju dobre odnose sa bližnjima ne djeluju isključivo sebično i nisu vođeni tek hedonističkim motivima već svoje bliske ljude uključuju u odluke vezane za potrošnju i štednju (Rae, 1905). Bliski odnos s roditeljima važan je i jer se stavovi obično razvijaju u domu, a kako tvrdi Coleman (1988) stabilne obitelji s učestalo prisutna oba roditelja, i s visokom razinom socijalnog kapitala (emocionalne podrške, povjerenja) pozitivno utječu na ljudski kapital djece koji je moguće promatrati kroz razborite financijske stavove. Usto, Coleman tvrdi da samo u situaciji kad pojedinac ima kvalitetne odnose sa svojim bližnjima, ti mu bližnji mogu biti korektor ponašanja i voditi ga k razboritijim stavovima (Coleman, 1987). Prema literaturi ne samo da financijski stavovi, odnosno vremenska preferencija, ovise o društvenoj podršci, već je roditeljskom intervencijom i društvenim pritiskom moguće toliko promijeniti perspektivu pojedinca da se funkcija diskonta s kojom se pojedinac rodio posve promjeni te da ona stara više uopće nije prisutna (Strotz, 1955-1956). To je saznanje vrlo važno u kontekstu rada jer kada bi razina društvene podrške kod pojedinca bila viša, njegovi bi financijski stavovi mogli biti racionalniji. Ipak, rezultati istraživanja tek upućuju na korelacijsku, ali ne i na kauzalnu vezu pa je nemoguće tvrditi da bi porast jedne varijable nužno vodio k rastu druge varijable. Međutim, iz dostupne literature i temeljem zaključaka do kojih su autori došli proizlazi da bi se financijski stavovi intervencijom bliskih ljudi mogli mijenjati. Društvena podrška predstavlja kognitivnu (odnosnu) razinu povezujućeg socijalnog kapitala koju je moguće usporediti sa specifičnim povjerenjem koje osoba razvija s bliskim osobama. Mnogi su autori opazili da je povjerenje u osobe koje bi trebale pružiti određenu nagradu u budućnosti povezano s vremenskom preferencijom te zaključili da su više razine specifičnog povjerenja povezane s većom preferencijom budućnosti nad sadašnjosti (Mischel, 2014, Michaelson i Munakata, 2016, Kidd i sur., 2013). Ako osoba ima mnogo bliskih ljudi u koje ima dovoljno povjerenja, te s kojima može razgovarati o osobnim stvarima, statistički je veća vjerojatnost da će duže moći odgoditi zadovoljstvo, tj. usvojiti razboritije financijske stavove. Isto su potvrdili i Rodríguez-Sedanoa i sur. (2009) koji zaključuju da kvalitetniji odnosi s bližnjima doprinose razboritijim financijskim odlukama. Fischer (1930) pak smatra da ljubav i poštovanje prema potomstvu utječu na odgodu zadovoljstva pojedinca, te tvrdi da se kod osoba koje nemaju visoku razinu društvene podrške, tj. kvalitetne osobne odnose, i kod onih koje su fokusirane same na sebe, pretpostavlja viša razina preferiranja sadašnjosti te manja briga o budućnosti.

Druga je specifična hipoteza bila usmjerena na odnos financijskih stavova s jedne strane i učestalosti bliskog kontakta s bližnjima s druge strane. Naime, učestalost kontakta s bliskim osobama dio je strukturalne dimenzije povezujućeg socijalnog kapitala. Kao što je

spominjano ranije u radu, ta se varijabla odnosi na snažne, jake veze s bliskim osobama (bez obzira na kvalitetu tih veza). Osobe s kojima je pojedinac okružen igraju ulogu u vremenskoj preferenciji pojedinca bez obzira na kvalitetu tih odnosa (Duesenberry, 1967), što je i bila motivacija za postavljanje druge i treće hipoteze koje istražuju odnos između strukturalne razine povezujućeg socijalnog kapitala i financijskih stavova. Rezultati istraživanja ukazuju na to da postoji statistički značajna razlika među studentima u učestalosti društvenog kontakta u odnosu na razinu financijskih stavova. Studenti koji češće ostvaruju društveni kontakt s bliskim osobama u prosjeku imaju više razine financijskih stavova. Također, postoji slaba statistički značajna pozitivna povezanost financijskih stavova i učestalosti društvenog kontakta. Rae (1905) promatra povezanost društvenih odnosa s vremenskom preferencijom te navodi da čovjek ne djeluje samo sebično, već ga vežu čvrste veze s njegovim najbližima, obitelji, prijateljima, zajednicom, kulturom, itd. Autor ovdje dovodi u vezu vremensku preferenciju s jakim i čvrstim vezama, što je upravo vezano za gore postavljenu hipotezu.

Treća specifična hipoteza glasi: studenti koji češće sudjeluju u društvenim aktivnostima imaju zdravije financijske stavove. Kao što je ranije naznačeno, ta se hipoteza odnosi na odnos između financijskih stavova s jedne, i slabih veza s druge strane. Rezultati istraživanja ukazuju na to da studenti koji češće sudjeluju u društvenim aktivnostima imaju razboritije financijske stavove. Drugim riječima, postoji statistički značajna razlika među studentima vezano za sudjelovanje u društvenim aktivnostima u odnosu na razinu financijskih stavova. Isto tako, postoji slaba pozitivna veza između dvije navedene varijable. To je u skladu s nalazima Klimowicza (2009) koji je tvrdio da je potrošačko ponašanje uvjetovano onim što drugi žele, što znači da se pojedinci nerijetko ponašaju onako kako se ponašaju ljudi oko njih, bez obzira na to radi li se o jakim ili slabim vezama. Očigledno uvid u tuđe ponašanje, čije god, može biti povezan s financijskim stavovima. Isto tako je Hrabic (2015) tvrdio da društveni primjeri i osobe koje pojedinac poznaj, utječu na činjenicu odgađaju li djeca zadovoljstvo ili ne. Dapače, autor je pokazao da je društveni primjer, odnosno imitiranje drugih ljudi, izravno povezano s odgađanjem zadovoljstva. Dakle, kad je riječ o financijskim stavovima nije nebitno kime je osoba okružena. Katkad bilo kakav odnos, čak i onaj koji nije zasnovan na dubljim temeljima, može utjecati na pojedinčevo ponašanje. Što pojedinac ima šarolikiji krug ljudi, to je veća mogućnost da će naći nekog tko će mu poslužiti kao pozitivan primjer i kao osoba koju će moći slijediti. Usto, kao što naglašava Putnam (1993), u nedostatku civilnog angažmana i bez sudjelovanja u društvenim aktivnostima, pojedinci se zatvaraju u sebe i manje razborito upravljaju novcem.

Ovdje je važno napomenuti kako od triju varijabli vezanih za povezujući socijalni kapital, kognitivna (odnosna) razina je u većoj mjeri povezana s financijskim stavovima. Dok Kendall's tau rang korelacija društvene podrške i financijskih stavova ukazuje na srednje snažnu korelaciju (0,22), isti koeficijent vezan za financijske stavove i učestalost društvenog kontakta iznosi 0,12 (slaba pozitivna povezanost), odnosno 0,16 za sudjelovanje u društvenim aktivnostima. Drugim riječima, društvena podrška je u najvećoj mjeri povezana s financijskim stavovima, što je na tragu onog što mnogi autori sugeriraju – da je kvaliteta mreže važnija za postizanje pozitivnih ishoda od njezine strukture (Yang, 2007). Mnogi su autori dokazali kako društveni kontakti i pojedinci s kojima je osoba okružena mogu utjecati na izmjenu stavova (Jorgensen i Savla, 2010, Serido i sur., 2015). Utvrđeno je da odnos s obitelji i partnerom izravno utječe na financijske stavove (Pavón Cuéllar, 2019, Coleman, 1988). Mnogi autori tvrde da financijski stavovi pojedinca ovise o informacijama koje on posjeduje, pa je u tom kontekstu važno spomenuti i ulogu slabih veza u formiranju zdravih financijskih stavova što ističe Coleman (1988). Nadalje, Brown i sur. (2018) su promatrali preferencije i financijske stavove pojedinca u različitim kulturama i potvrdili da društvo i okolina imaju utjecaja na njegove stavove. Širenje ključnih informacija i promjena mentaliteta osoba kojima je pojedinac okružen na kraju utječe i na stavove tog istog pojedinca. Generalni je zaključak kako postoji razlika u financijskim stavovima pojedinca s obzirom na sve tri varijable povezujućeg socijalnog kapitala, s tim da je kognitivna (odnosna) razina u većoj mjeri povezana s financijskim stavovima od strukturalne.

Preostale četiri specifične hipoteze vezane su za premošćujući tip socijalnog kapitala kognitivne (odnosne) dimenzije.

Četvrta hipoteza glasi: studenti s višom razinom generaliziranog povjerenja imaju zdravije financijske stavove. Nalazi predmetnog istraživanja ukazuju na statistički značajnu razliku među studentima u razini generaliziranog povjerenja. Studenti s višom razinom socijalnog kapitala u prosjeku imaju razboritije financijske stavove. Također, Kendallova rang korelacija ukazuje na snažnu pozitivnu povezanost financijskih stavova i razine generaliziranog povjerenja. Dakle, za razliku od varijabli povezujućeg socijalnog kapitala, generalizirano je povjerenje snažno pozitivno povezano s financijskim stavovima. Takav je rezultat očekivan s obzirom da su brojna istraživanja promatrala ulogu generaliziranog povjerenja u financijskim stavovima, vremenskoj preferenciji, kao i odgodi zadovoljstva (Ma i sur., 2018). Jachimowicz i sur. (2017) provode istraživanje s vrlo sličnim ciljem kao što je to u slučaju predmetnog istraživanja. Zaključuju da je, kako bi pojedinci promijenili fokus s

kratkoročnog na dugoročno u kontekstu novca, potrebno imati povjerenja da će se buduće nagrade i ostvariti. Istraživanje je pokazalo da osobe koje imaju veće pouzdanje u svoju zajednicu, tj. koje vjeruju da će ih njihova zajednica poduprijeti ukoliko dožive negativnu financijsku situaciju, rjeđe donose kratkoročne i impulzivne financijske odluke. To je važan nalaz s obzirom da ukazuje na mogućnost da se pojedinci financijski odgovornije ponašaju i imaju razboritije financijske stavove ako u zajednici postoji veća razina socijalnog kapitala. Ovdje se ponovno možemo osvrnuti na Petersona (2018) koji je tvrdio da pojedinac tek kad se osjeća dovoljno sigurno u svojem okruženju želi razmotriti žrtvovanje sadašnjosti za budućnost, jer kad ne bi vjerovao da će budućnost za njega biti bolja od sadašnjosti, sva bi novčana sredstva trošio u sadašnjem trenutku. Razvijanje razboritih financijskih stavova svakako je dugotrajan proces, no valja imati na umu kako su općenito stanje u nekoj zajednici i odnosi s drugima, s nepoznatima, stavovi prema državi i prema civilnom društvu svakako povezani s time u kojoj je mjeri pojedinac fokusiran na budućnost, a u kojoj mjeri hedonistički slijedi vlastiti trenutni interes. Pojedinci koji generalno više vjeruju ljudima u većoj mjeri vjeruju i budućnosti i budućem sebi pa se mogu u većoj mjeri fokusirati na budućnost.

Peta hipoteza glasi: studenti s višom razinom povjerenja u institucije imaju zdravije financijske stavove. Kao što je ranije pojašnjeno, u ovom je istraživanju povjerenje u institucije promatrano kao skupni pokazatelj koji obuhvaća šest varijabli: povjerenje u Hrvatski sabor, pravni sustav, političare, političke stranke, Europski parlament i Ujedinjene narode. Istraživanje je ukazalo na to da postoji razlika među studentima u razini njihova povjerenja u institucije u odnosu na razinu financijskih stavova. Naime, studenti koji imaju razboritije financijske stavove, imaju veću razinu povjerenja u institucije. Također, zabilježena je srednje snažna pozitivna povezanost povjerenja u institucije i financijskih stavova. Takve je nalaze bilo moguće pretpostaviti s obzirom da je i Putnam (1993) sugerirao da je u društvima s većom razinom povjerenja u institucije, zabilježeno razboritije financijsko ponašanje. Ovdje se može povući paralela s generaliziranim povjerenjem jer samo u društvima u kojima pojedinci vjeruju institucijama (u konačnici i financijskim institucijama), isti mogu očekivati da će im se razborito financijsko ponašanje isplatiti. Štoviše, kada ne bi imali povjerenja u financijske institucije, racionalno bi odlučili da će više koristiti imati od trenutne potrošnje financijskih sredstava. Naime, kao što tvrdi Böhm-Bawerk (1891), pojedinci uvijek preferiraju sadašnja dobra, stoga moraju vjerovati da će im budućnost biti povoljnija od sadašnjosti te da će im se žrtvovanje sadašnjosti za bolju budućnost u konačnici isplatiti. Dakle, povjerenje u institucije (primjerice banke ili osiguravajuća društva) ponukalo bi pojedinca da razmotri i korigira svoju vremensku preferenciju.

Šesta hipoteza glasi: postoji pozitivna povezanost između financijskih stavova i percipirane pravednosti kod studenata. Zabilježena je statistički značajna razlika između percipirane pravednosti studenata i njihovih financijskih stavova. Studenti s većom razinom percipirane pravednosti imaju razboritije financijske stavove. Također, zabilježena je visoka pozitivna povezanost percipirane pravednosti i financijskih stavova. Kao što je ranije naglašeno, kooperativne norme dio su premošćujućeg tipa socijalnog kapitala, tj. kognitivne (odnosne) razine. Den Butter i Mosch (2004) povlače paralelu između percipirane pravednosti i generaliziranog povjerenja na koje se odnosila četvrta hipoteza, kao i generalizirane recipročnosti na koju će se odnositi posljednja hipoteza. Slijedom toga, rezultati su očekivani. Studenti koji smatraju da pojedinci većinom nastoje biti fer, u većoj su mjeri orijentirani prema budućnosti te pretpostavljaju da im se isplati žrtvovati sadašnjost za budućnost. Ponovno, kao što naglašava Peterson (2018), pojedinci samo u dovoljno sigurnom i pouzdanom društvu imaju potrebu žrtvovati sadašnjost za budućnost.

Posljednja hipoteza odnosila se na još jednu varijablu kognitivne (odnosne) razine socijalnog kapitala – generaliziranu recipročnost. Rezultati ukazuju na statistički značajnu razliku vezanu za razinu generalizirane recipročnosti kod studenata s razboritim, odnosno nerazboritim financijskim stavovima. Također, postoji statistički značajna visoka pozitivna korelacija između financijskih stavova i generalizirane recipročnosti. Kao što je ranije utvrđeno, generalizirana recipročnost dio je kognitivne (odnosne) razine premošćujućeg socijalnog kapitala (Claridge 2020). Generalizirana recipročnost najvažnija je norma socijalnog kapitala (Den Butter i Mosch, 2004). Putnam (2000) ističe njezinu važnost za uspješno funkcioniranje društva u cjelini, a kao što je već više puta istaknuto, pojedinci zadovoljstvo mogu odgađati samo u sigurnom društvu. Vidljivo je kako generalizirana recipročnost na više razina može biti povezana s vremenskom preferencijom, dakle, ne samo direktno, već i indirektno zbog svih značajki koje će proizaći iz uspješnog funkcioniranja društva. Kako naglašava Sabatini (2009), generalizirana recipročnost povezana je s kooperativnim ponašanjem i stavovima, a kooperativno ponašanje i situacije u kojima pojedinci moraju djelovati recipročno i misliti na nekog osim samo na sebe, utječu na njihovu veću spremnosti na odgodu zadovoljstva.

Nakon što su testirane specifične hipoteze, testirana je i glavna hipoteza. Prije provedbe testova, učinjena je faktorska analiza kojom se željelo provjeriti je li socijalni kapital faktor koji se nalazi iza svih sedam varijabli. Slijedom prethodnog teorijskog prikaza jasno je da autori naglašavaju kako se, među ostalim, socijalni kapital dijeli na povezujući i premošćujući tip te

da se svaki sastoji od varijabli koje su promatrane u radu (Scrivens i Smith, 2013, Wallacea i Pichlera, 2007). Drugim riječima, postoji teorijsko uporište na temelju kojeg je moguće zaključiti da je socijalni kapital faktor koji se krije iza varijabli. U radu je to i empirijski provjereno te je prvo provedena konfirmatorna faktorska analiza kojom je na temelju literature pretpostavljen jedan zajednički faktor. Međutim, zbog nedovoljno snažnog empirijskog dokaza, odlučeno je učiniti eksplorativna faktorska analiza sedam varijabli, a rezultati su ukazali na dva faktora. Jedan se sastojao od varijabli društvena podrška, učestalost kontakta te sudjelovanje u društvenim aktivnostima, a drugi od generaliziranog povjerenja, povjerenja u institucije, percipirane pravednosti i generalizirane recipročnosti. To je vrijedna znanstvena spoznaja jer je upravo na tragu ranije predstavljene literature koja socijalni kapital dijeli na povezujući i premošćujući. Zato je provedena hijerarhijska konfirmatorna faktorska analiza kojom je provjereno krije li se iza povezujućeg i premošćujućeg socijalnog kapitala, odnosno iza dva faktora dobivenih eksplorativnom faktorskom analizom, jedan zajednički faktor. Rezultati su pokazali da je to moguće zaključiti te da postoji snažna teorijska i empirijska podloga za zaključak da se iza latentnih varijabli povezujućeg i premošćujućeg socijalnog kapitala nalazi latentna varijabla drugog reda – socijalni kapital. Nakon što je utvrđeno da je spoj svih sedam varijabli moguće promatrati kao socijalni kapital, kreiran je kompozitni indikator te je potvrđena značajna pozitivna povezanost socijalnog kapitala i financijskih stavova. Također, utvrđena je statistički značajna razlika u socijalnom kapitalu studenata u odnosu na razinu njihovih financijskih stavova. Naime, studenti s razboritijim financijskim stavovima imaju više razine socijalnog kapitala.

6. ZAKLJUČAK

U teorijskom je dijelu na sveobuhvatan način obrađen koncept socijalnog kapitala, ali i financijskih stavova. Prikazani su najvažniji teorijski zaključci i podjele, koncepti su dovođeni u odnos s drugim pojavama u društvu te su predočeni ključni empirijski nalazi istraživanja dosad provedenih u Republici Hrvatskoj. Također, prikazan je pregled istraživanja koja u određenoj mjeri spajaju navedena dva koncepta. U empirijskom je dijelu rada predstavljena metodologija primarnog istraživanja provedenog u sklopu disertacije, predstavljeni su rezultati te je na temelju rezultata razvijena i zaključena rasprava. Cilj rada bio je staviti u odnos financijske stavove kao ekonomski fenomen s jedne, te socijalni kapital kao sociološki fenomen s druge strane, te se slijedom toga nastojalo istražiti povezanost među navedenim konceptima.

Temeljem literature predstavljene u teorijskom dijelu rada, zahvaljujući čvrstoj teorijskoj podlozi, kao i mnoštvu empirijskih istraživanja koja su omogućila donošenje zaključaka koji idu u smjeru ostvarivanja cilja rada, postavljeno je sedam hipoteza koje su testirane u radu. Kako su i socijalni kapital i financijski stavovi u Hrvatskoj nedovoljno istraženi koncepti, te imajući na umu da ni na svjetskoj razini dosad nije promatran njihov međusobni odnos na način predstavljen u radu, temeljem rezultata dobivenih tijekom istraživanja može se izvući vrijedne zaključke. S obzirom da je u radu korišten kvotni uzorak koji nije reprezentativan, rezultate nije moguće poopćavati, međutim, zbog pomno odabranih kvota, može se steći dojam o povezanosti socijalnog kapitala i financijskih stavova studenata te prezentirati rezultate koristeći pojam statističke značajnosti.

Socijalni kapital u radu je podijeljen na strukturalnu razinu povezujućeg socijalnog kapitala, kognitivnu (odnosnu) razinu povezujućeg socijalnog kapitala te strukturalnu/kognitivnu (odnosnu) razinu premošćujućeg socijalnog kapitala. Financijski su stavovi promatrani u kontekstu vremenske preferencije i odgode zadovoljstva, a mjereni su trima pitanjima prema metodologiji razvijenoj od strane OECD-a (2022). Cronbach alfa koeficijent primijenjen u slučaju triju varijabli financijskih stavova bio je dovoljno visok da služi kao argument da se od tri varijable stvori zajednička varijabla koja predstavlja financijske stavove. Usto, koristeći metodologiju OECD-a, studenti su grupirani u one s razboritim, i one s nerazboritim financijskim stavovima. Rezultati istraživanja ukazuju na to da studenti u većoj mjeri imaju nerazborite (58,59 %) nego razborite financijske stavove (41,41 %). Drugim riječima, studenti u većoj mjeri preferiraju sadašnjost od budućnosti. To je u skladu s ostalim istraživanjima provedenima u Hrvatskoj, a sudeći po prezentiranoj literaturi, nerazboriti financijski stavovi povezani su i s nerazboritim financijskim ponašanjem. Što se tiče socijalnog kapitala, utvrđeno je da pojedinci razmjerno često ostvaruju kontakt s bliskim osobama, dok u društvenim aktivnostima sudjeluju u manjoj mjeri. Češći društveni kontakt s bliskim osobama te češće sudjelovanje u društvenim aktivnostima povezani su s višim razinama društvene podrške. Srednji odgovor na pitanje koje se odnosilo na broj osoba s kojima pojedinac može razgovarati o osobnim/privatnim stvarima i koje predstavlja društvenu podršku bio je 3, a većina ispitanika je odgovorila da isto može s 4 do 6 osoba. Osim toga, kod ispitanika je zabilježen relativno nizak stupanj generaliziranog povjerenja, povjerenja u institucije, percipirane pravednosti te generalizirane recipročnosti što je također u skladu s dosadašnjim istraživanjima koja ukazuju na to da su za Hrvatsku značajne visoke razine povezujućeg, a niske razine premošćujućeg socijalnog kapitala.

U svakoj od sedam specifičnih hipoteza, financijski stavovi kao jedinstven konstrukt stavljani su u odnos s pojedinom varijablom socijalnog kapitala. Varijable socijalnog kapitala odnosile su se na društvenu podršku, učestalost društvenog kontakta, sudjelovanje u društvenim aktivnostima, generalizirano povjerenje, povjerenje u institucije, percipiranu pravednost te generaliziranu recipročnost. Utvrđeno je da studenti s višom razinom društvene podrške imaju višu razinu financijskih stavova. Društvena se podrška odnosi na mogućnost ispitanika da se osloni na bliske osobe što, prema dostupnoj literaturi, dovodi do toga da se pojedinac osjeća sigurno i zaštićeno, pa u većoj mjeri razmišlja o budućnosti. Također, studenti koji učestalije ostvaruju društveni kontakt s bližnjima, imaju razboritije financijske stavove. Snažne (čvrste) veze s bliskim osobama omogućuju pojedincu da ne djeluje sebično, već da vodi računa o bliskim osobama te na taj način automatski u većoj mjeri vrednuje budućnost. Slabe veze, odnosno poznanici ili osobe koje pojedinac ne poznaje osobno, također su povezane sa željama pojedinca, njegovim odlukama te njegovom vremenskom preferencijom, što je i potvrđeno u istraživanju pa je moguće zaključiti da pojedinci koji češće sudjeluju u društvenim aktivnostima imaju razboritije financijske stavove. I ranija istraživanja idu u smjeru zaključka da pojedinci koji imaju veću razinu društvene podrške učestalije ostvaruju kontakt s bliskim osobama i sudjeluju u društvenim aktivnostima, ujedno veću važnost pridaju budućnosti no sadašnjosti. U radu je, između ostaloga, utvrđeno i da studenti s višom razinom generaliziranog povjerenja imaju razboritije financijske stavove. Pojedinci koji generalno vjeruju društvu i ljudima oko sebe sigurniji su u to da će se ostvariti ono što planiraju u budućnosti, stoga su spremni u većoj mjeri žrtvovati sadašnjost za budućnost. Isto vrijedi i za ostale varijable kognitivne (odnosne) dimenzije premošćujućeg socijalnog kapitala. Naime, pojedinci koji imaju razboritije financijske stavove imaju veći stupanj povjerenja u institucije, ali i veću razinu percipirane pravednosti i generalizirane recipročnosti. Sve to može se objasniti time da su pojedinci u većoj mjeri skloni žrtvovati sadašnjost za budućnost kad imaju veći stupanj povjerenja u društvo, institucije i ljude, te kad imaju razvijenije kooperativne norme, norme povezane s poštenjem i brigom za druge i za zajednicu.

S financijskim su stavovima u najvećoj mjeri povezane varijable kognitivne (odnosne) razine premošćujućeg socijalnog kapitala, tj. generalizirano povjerenje, percipirana pravednost i generalizirana recipročnost. S druge strane, u najmanjoj mjeri su povezane varijable strukturalne razine povezujućeg socijalnog kapitala (učestalost društvenog kontakta s bliskim osobama i sudjelovanje u društvenim aktivnostima), što sugerira da je s vremenskom preferencijom, odnosno financijskim stavovima pojedinca, u većoj mjeri povezano ono što proizlazi iz društvenih mreža, nego same društvene mreže.

U glavnoj je hipotezi u odnos stavljen socijalni kapital kao jedinstveni pokazatelj s financijskim stavovima, a prije no što je to testirano, bilo je potrebno provesti faktorsku analizu. Naime, sedam ranije prezentiranih varijabli su u teoriji dio socijalnog kapitala, no tek je nakon provjere nalazi li se i iza podataka o socijalnom kapitalu prikupljenima u istraživanju jedan faktor, bilo moguće to i empirijski potvrditi. Nakon provedene hijerarhijske konfirmatorne faktorske analize, utvrđeno je kako se iza sedam manifestnih varijabli nalaze dva latentna faktora (koja odgovaraju povezujućem i premošćujućem kapitalu) iza kojih je uistinu jedan faktor (socijalni kapital). To je poslužilo kao argument na temelju kojeg je kreirana varijabla socijalni kapital (pomoću standardiziranih podataka sedam varijabli socijalnog kapitala) koja je stavljena u odnos s financijskim stavovima. Zaključeno je kako postoji statistički značajna snažna pozitivna veza između socijalnog kapitala i financijskih stavova studenata sveučilišta u Zagrebu.

Znanstveni doprinos predmetnog istraživanja može se promatrati kroz tri dimenzije. Prvo i najvažnije, ovo je prvo istraživanje koje direktno povezuje socijalni kapital s jedne, i financijske stavove s druge strane, te donosi rezultate koji potvrđuju da su i varijable povezujućeg, i varijable premošćujućeg socijalnog kapitala pozitivno povezane s financijskim stavovima. Usto, potvrđeno je da je latentna varijabla socijalni kapital povezana i s financijskim stavovima. Drugim riječima, studenti s višom razinom socijalnog kapitala imaju i razboritije financijske stavove. Drugo, analizirano je sedam varijabli socijalnog kapitala te je zaključeno da iza manifestnih varijabli socijalnog kapitala postoje dva faktora – jedan vezan za povezujući, jedan za premošćujući socijalni kapital, a iza oba se nalazi zajednički faktor – socijalni kapital. Nadalje, utvrđeno je kako su za ispitanike karakteristične niske razine premošćujućeg, a visoke razine povezujućeg socijalnog kapitala što je u teoriji povezano s visokom razinom korupcije, nepotizma i amoralnog familizma. Treće, analizirane su razine financijskih stavova studenata sveučilišta u Zagrebu te je utvrđeno kako studenti u većoj mjeri imaju nerazborite nego razborite financijske stavove.

Na temelju izloženog znanstvenog doprinosa moguće je dati preporuke za buduća istraživanja. Kroz sveobuhvatno i produbljeno istraživanje financijskih stavova i socijalnog kapitala, buduća istraživanja imat će priliku doprinijeti daljnjem razvoju teorije i prakse u području financijske pismenosti i društvenih veza u Republici Hrvatskoj. Za početak, predmetno istraživanje može poslužiti kao metodološka polazišna osnova za daljnje istraživanje socijalnog kapitala i financijskih stavova kao dva odvojena i zasebna koncepta. Nadalje, isto bi potencijalno bilo korisno istraživačima iz raznih polja društvenih znanosti s

posebnim naglaskom na sociologiju (socijalni kapital) i ekonomiju (financijski stavovi). S obzirom da su u predmetnom radu predstavljeni instrumenti na temelju kojih su doneseni zaključci iz ove disertacije, omogućena je usporedivost budućih istraživanja koncepata s rezultatima ovog istraživanja, pod uvjetom da istraživači koriste metodologiju predloženu u ovoj disertaciji. Također, važno je istaknuti da je ovaj rad pružio nove spoznaje o povezanosti socijalnog kapitala i financijskih stavova, ali i da postoji potreba za daljnjim produbljivanjem analize kako bi se dobilo još detaljnije uvide u ovu složenu temu. Poželjno bi bilo da se daljnja istraživanja (bez obzira radi li se o proučavanju socijalnog kapitala i financijskih stavova kao dva odvojena koncepta, ili se promatra njihova međusobna veza) prošire na ostalu populaciju. Provedba istraživanja na uzorku drugih populacija, kao što su mladi iz različitih gradova i regija Republike Hrvatske, s raznih sveučilišta i ostalih različitih statusnih i socijalnih karakteristika, omogućila bi bolje razumijevanje regionalnih varijacija u financijskim stavovima i njihovoj vezi s razinom socijalnog kapitala različitih socijalnih skupina, kao i studenata različitih sveučilišta. Također, istraživanje je moguće proširiti na druge dobne skupine, kao što su radno aktivno stanovništvo i umirovljenici, kako bi se dobila cjelovita slika povezanosti socijalnog kapitala s financijskim stavovima u različitim životnim fazama. Analiza dugoročnih promjena u financijskim stavovima pojedinaca tijekom različitih životnih faza omogućila bi razumijevanje utjecaja socijalnog kapitala na financijske odluke i ponašanje u različitim životnim okolnostima. Proširenje populacije od interesa, ali i uzorka sudionika, omogućilo bi dobivanje statistički pouzdanijih rezultata i bolju generalizaciju nalaza na cijelu populaciju Republici Hrvatskoj. Osim toga, postoje i brojne druge varijable socijalnog kapitala koje nisu bile obuhvaćene istraživanjem u okviru predmetnog rada, a koje bi drugi radovi mogli obuhvatiti. Usto, preostaje usporediti i ostale sociološke koncepte s financijskim stavovima. U tom smislu buduća istraživanja mogla bi se fokusirati na istraživanje kulturnih obilježja koja mogu oblikovati financijske stavove i povezanost s razinom socijalnog kapitala. Različite kulturalne vrijednosti, tradicije i norme mogu utjecati na to kako pojedinci percipiraju financije, štednju, ulaganja i dugovanja. Stoga bi se analiza kulturnih čimbenika u vezi s financijskim stavovima mogla pokazati korisnom za razumijevanje različitih perspektiva i pristupa novcu. Predmetna disertacija nadopunjuje i literaturu o financijskoj pismenosti koja je u najvećoj mjeri fokusirana na financijsko znanje i ponašanje te nerijetko zapostavlja vremensku preferenciju kao važnu sastavnicu financijske pismenosti otvarajući tako prostor novim istraživanjima koja bi u budućnosti veću pažnju trebala posvetiti komponenti financijskih stavova. Proširena istraživanja na temu financijskih stavova omogućila bi bolje razumijevanje različitih dimenzija financijske pismenosti i njihovih međusobnih veza. Osim

povezanosti socijalnog kapitala s financijskim stavovima, moguće je istražiti kako socijalni kapital može interaktivno djelovati s drugim sastavnicama financijske pismenosti, kao što su financijsko znanje, financijsko ponašanje i vremenska preferencija. Razumijevanje tih interakcija može pomoći u stvaranju integriranog pristupa unapređenju financijske pismenosti kod mladih i poticanju pozitivnih financijskih stavova. Proučavanje dugoročnih financijskih odluka, kao što su štednja, ulaganje, upravljanje dugovima, mirovinsko planiranje i osiguranje, pruža mogućnost razumijevanja kako socijalni kapital može utjecati na dugoročno financijsko blagostanje. Uključivanje dugoročnih aspekata u istraživanje financijskih stavova omogućilo bi bolje razumijevanje dugoročnih implikacija i utjecaja na pojedinačno financijsko stanje i stabilnost.

U konačnici, kontinuirano i sveobuhvatno istraživanje veze između socijalnog kapitala i financijskih stavova donosi ne samo akademske uvide već i praktične implikacije za društvo u cjelini. Uzimajući u obzir raznolikost i složenost ovog područja istraživanja, multidisciplinarni pristup i suradnja između akademske zajednice, financijskih institucija i javnih politika ključni su za ostvarivanje sveobuhvatnog razumijevanja i promicanje financijske pismenosti i stabilnosti u društvu. Dakle, osim ranije navedenog znanstvenog doprinosa na temelju kojeg su predstavljene preporuke za buduća istraživanja, razumijevanje dugoročnih implikacija financijskih stavova i njihove povezanosti s socijalnim kapitalom moglo bi biti ključno za oblikovanje edukativnih programa i politika usmjerenih na poboljšanje financijske pismenosti i dugoročne financijske sigurnosti pojedinca.

Popis tablica

Tablica 1. Fizički i nefizički kontakt s obitelji i prijateljima, %.....	48
Tablica 2. Društvena podrška, 2015.	49
Tablica 3. Usporedba istraživanja financijske pismenosti u Republici Hrvatskoj u 2016., 2020. i 2023. godini	77
Tablica 4. Ciljane kvote za upitnik	93
Tablica 5. Realizirane kvote	94
Tablica 6. Sadržaj ESS-ovog (2012) upitnika.....	98
Tablica 7. Deskriptivna statistika financijskih stavova	101
Tablica 8 Deskriptivna statistika socijalnog kapitala.....	104
Tablica 9. Distribucija rezultata vezanih za percipiranu društvenu podršku	106
Tablica 10. Distribucija rezultata vezanih za učestalost društvenog kontakta	107
Tablica 11. Distribucija odgovora vezanih za sudjelovanje u društvenim aktivnostima.....	108
Tablica 12. Distribucija odgovora vezanih za generalizirano povjerenje	109
Tablica 13. Odnos varijabli strukturalne dimenzije povezujućeg socijalnog kapitala i generaliziranog povjerenja.....	110
Tablica 14. Dunnov test - učestalost društvenog kontakta i generalizirano povjerenje	111
Tablica 15. Dunnov test – sudjelovanje u društvenim aktivnostima i generalizirano povjerenje.....	112
Tablica 16. Distribucija odgovora vezanih za povjerenje u Hrvatski sabor	114
Tablica 17. Distribucija odgovora vezanih za povjerenje u pravni sustav	115
Tablica 18. Distribucija odgovora vezanih za povjerenje u političare.....	116
Tablica 19. Distribucija odgovora vezanih za povjerenje u političke stranke	117
Tablica 20. Distribucija odgovora vezanih za povjerenje u Europski parlament.....	118
Tablica 21. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za povjerenje u Ujedinjene narode	119
Tablica 22. Prosječni stupanj povjerenja u pojedinu instituciju	120
Tablica 23. Distribucija odgovora vezanih za percipiranu pravednost	121
Tablica 24. Odnos između učestalosti društvenog kontakta i percipirane pravednosti	122
Tablica 25. Odnos između sudjelovanja u društvenim aktivnostima i percipirane pravednosti	122
Tablica 26. Dunnov test – učestalost društvenog kontakta i percipirana pravednost.....	123
Tablica 27. Dunnov test – sudjelovanje u društvenim aktivnostima i percipirana pravednost	124
Tablica 28. Distribucija odgovora vezanih za generaliziranu recipročnost	126
Tablica 29. Odnos između učestalosti društvenog kontakta i generalizirane recipročnosti .	126
Tablica 30. Odnos između sudjelovanja u društvenim aktivnostima i generalizirane recipročnosti.....	127
Tablica 31. Dunnov test – učestalost društvenog kontakta i generalizirana recipročnost	127
Tablica 32. Dunnov test – sudjelovanje u društvenim aktivnostima i generalizirana recipročnost	128
Tablica 33. Cronbach alphaalfa koeficijent – financijski stavovi.....	130
Tablica 34. Distribucija odgovora vezanih za financijske stavove	131
Tablica 35. Deskriptivna statistika varijable društvena podrška prema financijskim stavovima	132
Tablica 36. Mann-Whitney U test – Percipirana podrška prema razini financijskih stavova	133
Tablica 37. Vargha i Delaney A veličina efekta – financijski stavovi i društvena podrška....	133

Tablica 38. Cliffova Delta veličina efekta – financijski stavovi i društvena podrška.....	134
Tablica 39. Deskriptivna statistika varijable učestalost društvenog kontakta prema financijskim stavovima.....	135
Tablica 40. Mann-Whitney U test – Učestalost društvenog kontakta prema razini financijskih stavova	136
Tablica 41. AVargha i Delaney A veličina efekta – financijski stavovi i učestalost društvenog kontakta	136
Tablica 42. Cliffova Delta veličina efekta – financijski stavovi i učestalost društvenog kontakta	136
Tablica 43. Deskriptivna statistika varijable sudjelovanje u društvenim aktivnostima prema financijskim stavovima.....	138
Tablica 44. Mann-Whitney U test – Sudjelovanje u društvenim aktivnostima prema razini financijskih stavova.....	138
Tablica 45. Vargha i Delaney A veličina efekta – financijski stavovi i sudjelovanje u društvenim aktivnostima	139
Tablica 46. Cliffova Delta veličina efekta – financijski stavovi i sudjelovanje u društvenim aktivnostima.....	139
Tablica 47. Deskriptivna statistika varijable generalizirano povjerenje prema financijskim stavovima.....	140
Tablica 48. Mann-Whitney U test – Generalizirano povjerenje prema razini financijskih stavova	141
Tablica 49. Vargha i Delaney A veličina efekta – financijski stavovi i generalizirano povjerenje.....	141
Tablica 50. Cliffova Delta veličina efekta – financijski stavovi i generalizirano povjerenje ..	141
Tablica 51. Cronbach alphaalfa koeficijent – povjerenje u institucije.....	142
Tablica 52. Deskriptivna statistika varijable povjerenje u institucije prema financijskim stavovima.....	143
Tablica 53. Mann-Whitney U test – Povjerenje u institucije prema razini financijskih stavova	144
Tablica 54. Vargha i Delaney A veličina efekta – financijski stavovi i povjerenje u institucije	144
Tablica 55. Cliffova Delta veličina efekta – financijski stavovi i povjerenje u institucije	144
Tablica 56. Deskriptivna statistika varijable percipirana pravednost prema financijskim stavovima.....	145
Tablica 57. Mann-Whitneyjev U test – Percipirana pravednost prema razini financijskih stavova	146
Tablica 58. Deskriptivna statistika varijable generalizirana recipročnost prema financijskim stavovima.....	147
Tablica 59. Mann-Whitney U test – Generalizirana recipročnost prema razini financijskih stavova	148
Tablica 60. Kaiser-Meyer-Olkin test – eksplorativna faktorska analiza.....	149
Tablica 61. Eksplorativna faktorska analiza – rezultat.....	150
Tablica 62. Indeksi pristajanja modela – hijerarhijska konfirmatorna analiza.....	151
Tablica 63. Hijerarhijska konfirmatorna analiza	151

Popis slika

Slika 1. Razne podjele socijalnog kapitala.....	21
Slika 2. Deset temeljnih vrijednosti prema Schwartzu.....	26
Slika 3. Odnos vrijednosti vlastitog odricanja i socijalnog kapitala	27
Slika 4. Karakteristike društava s različitim podtipovima socijalnog kapitala.....	31
Slika 5. Razina generaliziranog povjerenja u Republici Hrvatskoj, 2017. - 2020.	47
Slika 6. Stupanj povjerenja u institucije u Republici Hrvatskoj, 2017. – 2020.	50
Slika 7. Financijski stavovi u RH, 2019. („Više zadovoljstva nalazim u potrošnji novca nego u štednji na dulje razdoblje“).....	75
Slika 8. Financijski stavovi u RH, 2019., („Živim za danas i prepuštam da se sutra pobrine samo za sebe“).....	76
Slika 9. Financijski stavovi u RH, 2019., („Novac je tu da bi se potrošio“)	76
Slika 10. Uzorak prema području studija.....	95
Slika 11. Uzorak prema godini studija	95
Slika 12. Distribucija odgovora na izjavu "Više zadovoljstva pronalazim u potrošnji novca nego u štednji na dulje razdoblje".....	103
Slika 13. Distribucija odgovora na izjavu "Novac je tu da bi se potrošio".....	103
Slika 14. Distribucija odgovora na izjavu "Živim za danas i puštam da se sutra pobrine samo za sebe".....	103
Slika 15. Grafički prikaz distribucije odgovora vezana za percipiranu društvenu podršku.	106
Slika 16. Grafički prikaz distribucije rezultata vezanih za učestalost društvenog kontakta	107
Slika 17. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za sudjelovanje u društvenim aktivnostima.....	108
Slika 18. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za generalizirano povjerenje	109
Slika 19. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za povjerenje u Hrvatski sabor	114
Slika 20. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za povjerenje u pravni sustav	115
Slika 21. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za povjerenje u političare.....	116
Slika 22. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za povjerenje u političke stranke ...	117
Slika 23. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za povjerenje u Europski parlament	118
Slika 24. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za povjerenje u Ujedinjene narode	119
Slika 25. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za percipiranu pravednost	121
Slika 26. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za generaliziranu recipročnost.....	125
Slika 27. Grafički prikaz distribucije odgovora vezanih za financijske stavove.....	130
Slika 28. Box plot – financijski stavovi i razina društvene podrške	132
Slika 29. Box plot – financijski stavovi i učestalost društvenog kontakta	135
Slika 30. Box plot – financijski stavovi i sudjelovanje u društvenim aktivnostima	137
Slika 31. Box plot – financijski stavovi i generalizirano povjerenje.....	140
Slika 32. Box plot – financijski stavovi i povjerenje u institucije.....	143
Slika 33. Box plot – financijski stavovi i percipirana pravednost	145
Slika 34. Box plot – financijski stavovi i generalizirana recipročnost	147
Slika 35. Path dijagram – hijerarhijska konfirmatorna faktorska analiza	153
Slika 36. Box plot – financijski stavovi i socijalni kapital	154

Literatura:

Agencija za znanost i visoko obrazovanje (AZVO) (2022), Sveučilišni računski centar Sveučilišta u Zagrebu.

Aldrich, D. P. i Meyer, M. A. (2014), Social Capital and Community Resilience, *American Behavioral Scientist*, 59 (2), str. 254–269.

Allgood, S. i Walstad, W. B. (2016), The effects of perceived and actual financial literacy on financial behaviors, *Economic Inquiry*, 54 (1), str. 675–697.

Ameliawati, M. i Setiyani, R. (2018, 17-18.07.), *The Influence of Financial Attitude, Financial Socialization, and Financial Experience to Financial Management Behavior with Financial Literacy as the Mediation Variable*, International Conference on Economics, Semarang City, Indonesia, str. 811–832.

Anđelinović, M., Pavković, A. i Mišević, D. (2016), Mjerenje financijske pismenosti studenata Sveučilišta u Zagrebu, *EFZG working paper series*, (10) 2016.

APA Dictionary of Psychology (2022). Dostupno na: <https://dictionary.apa.org/group-cohesion>. Pristup: 2.02.2022.

Arnett, J. J. (2000), High hopes in a grim world: Emerging adults' views of their futures and "Generation X.", *Youth and Society*, 31, str. 267–286.

Atkinson, A. i Messy, F. A. (2012), Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study, *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions* (15).

Bahovec I., Potočnik, V. i Zrinščak, S. (2007), Religion and social capital: the diversity of European regions, U: Adam F. (ur.), *Social Capital and Governance. Old and New Members of the EU in Comparison*, Berlin: Lit Verlag, str. 175 – 200.

Bahovec, V., Barbić, D. i Palić, I. (2017), The Regression Analysis of Individual Financial Performance: Evidence from Croatia, *Business Systems Research*, 8 (2).

Balabanić, I. (2020), Razlozi, učestalost i izvori informiranja mladih o financijskim pitanjima, *Mediji, kultura i odnosi s javnostima*, 11 (1) str. 53-63.

Baloban, J., Nikodem, K. i Zrinščak, S. (2014), *Vrednote u Hrvatskoj i u Europi: komparativna analiza*, Zagreb: Kršćanska sadašnjost i KBF.

Barbić, D. (2017, 13.-14.03.), Investigating the Role of Financial Knowledge, Financial Skills and Behavioral Control in Explaining Individuals' Successfulness in Managing Personal Finances, U: Ogutveren U., Frydkova E., Pomazan V. M. (ur.), *Dubai International Conferences*, Dubai, UAE, str. 244-249.

Barić, S. i Dobrić, D. (2012), Europeizacija civilnog društva u RH: Shvaćanje socijalnog kapitala ozbiljno?, *Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci*, 2012 (33), str. 883 – 916.

Bartholomew, D. J. (2001), Factor Analysis and Latent Structure: Overview, *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, str. 5249-5254

Bartolini, S. i Sarracino, F. (2014), Happy for how long? How social capital and economic growth relate to happiness over time, *Ecological Economics*, 108, str. 242-256.

Bernaards, C. (2022) GPArotation: GPA Factor Rotation, R package version 10-2

Böhm-Bawerk, E. (1891), *The positive theory of capital*, London: MacMillan and Co.

Borozan, Funarić D. i Radman, M. (2016), Social capital in Croatia: measurement and regional distribution, *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 29 (4), str. 479-503.

Borozan, Đ; Funarić, Radman, M. i Pekanov, Starčević, D. (2016, 27.05.), *Social Capital and Household Electricity Consumption in Croatia: A Regional Perspective*, 16th International Joint Conference International Joint Conference Central and Eastern Europe in the changing business environment, Prag, Češka.

Botsch, R. E. (2011). Chapter 12, Significance and measures of association. <http://polisci.usca.edu/apls301/Text/Chapter%2012.%20Significance%20and%20Measures%20of%20Association.htm>

Bourdieu, P. (1986), The forms of social capital, U: Richardson, J. G., (ur.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood Press, str. 241 – 258.

Bourdieu, P. (1991), *Language and Symbolic Power*, Cambridge: Polity Press.

Bourdieu, P. i Wacquant, L. J. D. (1992), *An Invitation to Reflexive Sociology*, Cambridge: Polity Press.

Brooks, A. C. (2019), *Love Your Enemies: How Decent People Can Save America from the Culture of Contempt*, Broadside e-books.

- Brown, M., Henchoz C. i Spycher, T. (2018), Culture and financial literacy: Evidence from a within-country language border, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 150 (2018), str. 62-85.
- Brown, P. T. (2019), *The Dark Side of Social Capital*, (2019) 47. Dostupno na: <https://www.nationalaffairs.com/publications/detail/the-dark-side-of-social-capital>.
- Bruni, L. (2006), *Civil Happiness: Economics and human flourishing in historical perspective*, Routledge, New York
- Burt, R. S. (2000), The network structure of social capital, *Research in Organizational Behaviour*, 22, str. 345 – 423.
- Burt, R. S. (2005), *Brokerage & closure: An introduction to social capital*, Oxford: University Press.
- Burt, Ronald S. (1987), Social Contagion and Innovation: Cohesion versus Structural Equivalence, *American Journal of Sociology*, 92 (6), str. 1287-1335.
- Chapman, G. (2005), Short-Term Cost for Long-Term Benefit: Time Preference and Cancer Control, *Health Psychology*, 24 (4), str. 41-48.
- Cheng, J., Sievert, C., Schloerke, B., Chang W., Xie Y., Allen, J. (2022), htmltools, R package version 0.5.5
- Chudzian, J., Aniola-Mikołajczak, P. i Pataraiia, L. (2015), Motives and attitudes for saving among young Georgians, *Economics & Sociology*, 8, (1), str. 165-188.
- CIVICUS (2023), CSI Reports, dostupno na: <https://www.civicus.org/index.php/media-center/reports-publications/csi-reports>. Pristup 22.1.2023.
- Claridge (2018), Dimensions of social capital - structural, cognitive, and relational, *Social Capital Research & Training*. Dostupno na: <https://www.socialcapitalresearch.com/wp-content/uploads/2018/01/Dimensions-of-Social-Capital.pdf?x49637>.
- Claridge, T. (2020), Social capital at different levels and dimensions: a typology of social capital, *Social Capital Research & Training*. Dostupno na: <https://www.socialcapitalresearch.com/wp-content/uploads/2020/06/Dimensions-and-levels.pdf?x49637>.
- Coleman, J. S. (1990), *Foundations of social theory*, Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.

Coleman, S. C. (1988), Social capital in the creation of human capital, *The American Journal of Sociology*, 94, str. 95 - 120.

Coleman, J. S. (1987), *Families and Schools*, *Educational Researcher*, 16 (6), str. 32–38.

Creswell, J. W. (2014), *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*, London: SAGE Publications, Ltd.

Dasgupta, P. i Serageldin, I. (1999), *Social Capital A Multifaceted Perspective*, The World Bank document.

Davis, J. B. (2013), Social Capital and Social Identity: Trust and Conflict, *Behavioral & Experimental Economics eJournal*. Dostupno na: https://www.johnbryandavis.net/uploads/2/2/7/3/22734340/davis_social_capital_and_social_identity.pdf.

De Zúñiga, H. G., Barnidge, M., i Scherman, A. (2016), Social Media Social Capital, Offline Social Capital, and Citizenship: Exploring Asymmetrical Social Capital Effects, *Political Communication*, 34 (1), str. 44–68.

Den Butter, F. A. G. i Mosch, R. H. J. (2004), *Externalities of social capital: the role of values, norms and networks*, Serie Research Memoranda 0010, Amsterdam.

DeVries, R. (1997), Piaget's Social Theory, *Educational Researcher*, 26 (2), str. 4–17.

Dinno A. (2017), Dunn's Test of Multiple Comparisons Using Rank Sums, R package version 1.3.5.

Dinno, A. (2015), Nonparametric Pairwise Multiple Comparisons in Independent Groups using Dunn's Test. *The Stata Journal: Promoting Communications on Statistics and Stata*, 15(1), str. 292–300.

Državni zavod za statistiku (DZS), (2013), Klasifikacija znanstvenih i umjetničkih područja i polja, Pravilnik o znanstvenim i umjetničkim područjima, poljima i granama (NN, br. 118/09., 82/12. i 32/13.)

Duesenberry, J. S. (1967), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, New York, Oxford University Press.

Dwiananti, A. (2015), Financial Literacy as the Foundation for Individual Financial Behavior, *Journal of Education and Practice*, 6 (33), str. 99-105.

Eckel, C. (2004), Saving decisions of the working poor: Short- and long-term horizons, *Research in Experimental Economics*, 10 (2004), str. 219–260.

Epskamp S, Cramer A. O. J. , Waldorp L. J. , Schmittmann V. D. i Borsboom D. (2012). “qgraph: Network Visualizations of Relationships in Psychometric Data.” *Journal of Statistical Software*, 48(4), 1–18.

Epskamp, S. (2015). semPlot: Unified visualizations of structural equation models. *Structural Equation Modeling*, 22(3), 474–483. <https://doi.org/10.1080/10705511.2014.937847>

Erceg, N., Galić Z. i Vehovec, M. (2019), Što određuje financijsku pismenost? U potrazi za relevantnim odrednicama, *Revija za socijalnu politiku*, 26 (3), str. 293–312.

Ergün, K. (2017), Financial literacy among university students: A study in eight European countries, *International Journal of Consumer Studies*, 42 (1), str. 2-15.

Espada, J. P., Rodríguez-Menchón, M., Morales, A., Hoerger, M. i Orgilés, M. (2019), Spanish validation of the Delaying Gratification Inventory in adolescents, *Psicothema*, 31 (3), str. 327-334.

European Social Survey (ESS) (2012a). ESS Round 6 Project Instructions (PAPI). London: Centre for Comparative Social Surveys, City University London.

European Social Survey (ESS) (2012b). ESS Round 6 Source Questionnaire. London: Centre for Comparative Social Surveys, City University London.

Eurostat (2020), baza podataka, Social participation and integration statistics. Dostupno na: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Social_participation_and_integration_statistics&oldid=506205 [Pristup: 1. travanj 2022.]

Fehr, E. (2002). The economics of impatience, *Nature*, 415 (6869), str. 269–272.

Finke, M. S. i Huston, S. J. (2013), Time preference and the importance of saving for retirement, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 89, str. 23–34.

Fischer, I. (1930), *The Theory of Interest, as determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest it*, The Online Library Of Liberty, Indianapolis: Liberty Fund, Inc.

Fishburn, P. C. i Rubinstein, A. (1982), Time Preference, *International Economic Review*, 23(3), str. 677. – 694.

- Freeman, L. C. (1979), *Centrality in social networks conceptual clarification*, 1(3), 215–239.
- Friedman, M. (1957), *A Theory of the Consumption Function*, New Delhi, Oxford & IBH publishing Co.
- Fukuyama, F. (1995), *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*, New York: Free press paperbacks.
- Fukuyama, F. (1999), *Social capital and civil society*, IMF working paper, 00 (74). Dostupno na: <https://ssrn.com/abstract=879582>.
- Gauntlett, D. (2011), *Making is connecting: The social meaning of creativity, from DIY and knitting to YouTube and Web 2.0*, Cambridge: Polity Press.
- Gooderham, P. (2007), *Enhancing knowledge transfer in multinational corporations: A dynamic capabilities driven model*, *Knowledge Management Research & Practice*, 5 (1), str. 34 – 43.
- Granovetter, M. S. (1973), *The strength of weak ties*, *The American Journal of Sociology*, 78 (6), str. 1360 – 1380.
- Gray, J. H., i Densten, I. L. (1998), *Integrating Quantitative and Qualitative Analysis Using Latent and Manifest Variables*, *Quality and Quantity*, 32(4), str. 419–431.
- Green, L., Fry, A. F. i Myerson, J. (1994), *Discounting of delayed rewards: A Life-Span Comparison*, *Psychological Science*, 5 (1), str. 33–36.
- Grigion Potrich A. C., Vieira Wesley K. M. i Mendes-Da-Silva, W. (2016), *Development of a financial literacy model for university students*, *Management Research Review*, 39 (3), str. 356-376.
- Guiso, L. i Viviano, E. (2015), *How Much Can Financial Literacy Help?*, *Review of Finance*, 19(4), str. 1347–1382.
- Guiso, L., Sapienza, P. i Zingales, L. (2004), *The Role of Social Capital in Financial Development*, *American Economic Review*, 94(3), str. 526–556.
- Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano J., M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin i B. Puranen i sur. (eds.) (2020), *World Values Survey: Round Seven – Country-Pooled Datafile*. Madrid, Spain & Vienna, Austria: JD Systems Institute & WVSA Secretariat. doi.org/10.14281/18241.1.

- Halpern, D. (2005), *Social capital*, Cambridge: Polity Press.
- Hanifan, L. J. (1916), The Rural School Community Center, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67 (1), str. 130 – 138.
- Hartmann, K., Krois, J. i Waske, B. (2018): E-Learning Project SOGA: Statistics and Geospatial Data Analysis. Department of Earth Sciences, Freie Universitaet Berlin.
- Hasan, I., He, Q. i Lu, H. (2020), The impact of social capital on economic attitudes and outcomes, *Journal of International Money and Finance*, Elsevier, 108 (2020).
- Henager, R. i Cude, B. J. (2016), Financial Literacy and Long- and Short-Term Financial Behavior in Different Age Groups, *Journal of Financial Counseling and Planning*, 27 (1), 2016, str. 3–19.
- Hitlin, S. i Piliavin J. A. (2004), Values: Reviving a Dormant Concept, *Annual Review of Sociology*, 30 (2004), str. 359 – 393.
- Holcomb, J. H. i Nelson, P. S. (1992), Another Experimental Look at Individual Time Preference, *Rationality and Society*, 4 (2), str. 199–220.
- Hooper, D., Coughlan, J. i Mullen, M. R. (2008), Structural Equation Modelling: Guidelines for Determining Model Fit, *Electronic Journal of Business Research Methods*, (6) 1, str. (53-60).
- Hrabic, M. (2015), Social Models Influence Children's Delay of Gratification Strategy Use and Delay Performance, Thesis, Georgia State University.
- Hrvatska narodna banka (HNB) (2023), Mjerenje financijske pismenosti i financijske uključenosti u Hrvatskoj – 2023. Dostupno na: https://www.hnb.hr/documents/20182/4362027/hp07062023_prezentacija.pdf/2788e7a0-6303-3498-653d-7df647a41d10?t=1686141550141. Pristup: 24. srpnja 2023.
- Hung, A. A., Parker, A. M. i Yoong, J. K. (2009), Defining and Measuring Financial Literacy, *RAND Working Paper Series* WR-708.
- Inglehart, R. i Welzel, C. (2005), *Modernization, cultural change, and democracy: The human development sequence*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Jachimowicz, J. M., Chafik, S., Munrat, S., Prabhu, J. C. i Weber, E U. (2017), Community trust reduces myopic decisions of low-income individuals, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 114 (21), str. 5401-5406.

- Jakobsson, U. (2004). Statistical presentation and analysis of ordinal data in nursing research. *Scandinavian Journal of Caring Sciences*, 18(4), str. 437–440.
- Jorgensen, B. L. i Savla, J. (2010), Financial Literacy of Young Adults: The Importance of Parental Socialization, *Family Relations*, 59 (4), str. 465–478.
- Kaiser, T. i Menkhoff, L. (2017), Does Financial Education Impact Financial Literacy and Financial Behavior, and If So, When?, *The World Bank Economic Review*, 31 (3), str. 611–630.
- Keynes, J. M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Cambridge: Palgrave Macmillan.
- Kidd C., Palmeri H. i Aslin R. N. (2013), Rational snacking: young children's decision-making on the marshmallow task is moderated by beliefs about environmental reliability. *Cognition*, 126 (1), str. 109-14.
- Klapper, L., Lusardi, A. i van Oudheusden, P. (2015), Financial Literacy Around the World: Insights from the Standard & Poor's ratings services global financial literacy survey.
- Klicperová-Baker, M., Košťál, J., i Vinopal, J. (2014), Time Perspective in Consumer Behavior. Time Perspective Theory, *Review, Research and Application*, str. 353–369.
- Klimowicz, T. (2009), Rene Girard and the Genealogy of Consumerism. U: Weislogel, E. (ur.), *Transdisciplinarity in Science and Religion*, , 2009 (5), str. 285-296.
- Koomen, R., Grueneisen, S. i Herrmann, E. (2020), Children Delay Gratification for Cooperative Ends, *Psychological Science*, 31 (2), str. 139–148.
- Koska, V. (2006), Socijalni kapital u Hrvatskoj: pogreška u konceptualizaciji, *Mali Levijatan : studentski časopis za politologiju*, 1 (1), str. 79 - 91.
- Krivkovich, A., White, O., Townsend, Z. i Euart, J. (2020), How US customers' attitudes to fintech are shifting during the pandemic. Dostupno na: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/how-us-customers-attitudes-to-fintech-are-shifting-during-the-pandemic>, Pristup: 3. svibnja 2024.
- Lamza, Posavec, V. (2004), *Metode društvenih istraživanja*, Institut društvenih znanosti Ivo Pilar.
- Layard, R. (2005), *Happiness: Lessons from a new science*, New York: The Penguin Press.
- Lemon, J. (2019), crank: Completing Ranks, Functions for completing and recalculating rankings and sorting, R package version 1.1-2

Levin, J. i Milgrom, P. (2004), *Introduction to choice theory*. Dostupno na: <https://web.stanford.edu/~jdlevin/Econ%20202/Choice%20Theory.pdf>

Liddell T. M. i Kruschke J. K. (2018), Analyzing ordinal data with metric models: What could possibly go wrong? Dostupno na: <file:///C:/Users/omerzoi/Downloads/OrdinalData.pdf>.
Pristup: 23. siječnja 2023.

Lin, N. (2000), Inequality in Social Capital, *Contemporary Sociology*, 29 (6), str. 785-795.

Lin, N., Cook K. i Burt R. S. (2001), *Social capital: Theory and research*, New York: Aldine de Gruyter.

Lishinski, A. (2021), lavaanPlot: Path Diagrams for 'Lavaan' Models via 'DiagrammeR', R package version 0.6.2

Liu, W., Sidhu, A., Beacom, A. M. i Valente, T. (2017), Social Network Theory, U: Rossler, P., Hoffner, C. A. i van Zoonen, L. (ur.), *The International Encyclopedia of Media Effects*.

Liu, X., Wang, L., & Liao, J. (2016). Enabling Delay of Gratification Behavior in Those Not So Predisposed: The Moderating Role of Social Support. *Frontiers in Psychology*, 7 (366), str. 1-12.

Lovrinčević, Ž. (2000), Osobna potrošnja u Hrvatskoj u razdoblju 1970.-99. - Konstrukcija serije i empirijsko modeliranje, *Privredna kretanja i ekonomska politika*, 10 (82), str. 29-145.

Lusardi, A. (2004), Saving and the Effectiveness of Financial Education, *Pension Research Council Working Paper, SSRN Electronic Journal*.

Lusardi, A. (2015), Financial Literacy Skills for the 21st Century: Evidence from PISA, *Journal of Consumer Affairs*, 49 (3), str. 639-659.

Lusardi, A. (2019), Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications, *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155 (1).

Lusardi, A., Samek, A., Kapteyn, A., Glinert, L., Hung, A. i Heinberg, A. (2016), Visual tools and narratives: new ways to improve financial literacy, *Journal of Pension Economics and Finance*, str. 1-27.

Ma, F., Chen, B., Xu, F., Lee, K. i Heyman, G. D. (2018), Generalized trust predicts young children's willingness to delay gratification, *Journal of Experimental Child Psychology*, 169 (), str. 118-125.

- Macias, T. (2015). Risks, Trust, and Sacrifice: Social Structural Motivators for Environmental Change, *Social Science Quarterly*, 96 (5), str. 1264-1276.
- Maier, M. J. (2022), Companion Package to the Book 'R: Einführung durch angewandte Statistik', R package version 0.9.4
- Majetić, F., Rajter, M. i Dević, M. (2017), Razlike u društvenom kapitalu stanovništva Hrvatske s obzirom na stupanj urbaniziranosti naselja stanovanja, *Revija za sociologiju*, 47 (1), str. 37 -63.
- Mangiafico, S.S. (2015), An R Companion for the Handbook of Biological Statistics, version 1.09. rcompanion.org/rcompanion/. (Pdf [version: rcompanion.org/documents/RCompanionBioStatistics.pdf](http://rcompanion.org/documents/RCompanionBioStatistics.pdf).)
- Manikandan, S. (2011), Measures of central tendency: Median and mode, *Journal of Pharmacology and Pharmacotherapeutics*; Mumbai 2, (3), str. 214-215.
- Martikke, S. (2017) *Social Capital - An Overview*, Greater Manchester Centre for Voluntary Organisation (GMCVO).
- Matić, D. (2000), Demokracija, povjerenje i socijalna pravda, *Revija za sociologiju*, 31 (3-4), str. 183-195.
- Michaelson, L., de la Vega, A., Chatham, C. H., i Munakata, Y. (2013), Delaying gratification depends on social trust, *Frontiers in Psychology*, 4 (355), str. 1-7.
- Michaelson, Laura E. i Munakata, Yuko (2016), Trust matters: Seeing how an adult treats another person influences preschoolers' willingness to delay gratification, *Developmental Science*.
- Michaelson, Laura E. i Munakata, Yuko (2020), Same Data Set, Different Conclusions: Preschool Delay of Gratification Predicts Later Behavioral Outcomes in a Preregistered Study, *Psychological Science*, str. 1-9.
- Milas, G. (2009): *Istraživačke metode u psihologiji i drugim društvenim znanostima*, Zagreb: Slap.
- Mischel, W. (1961), Father-absence and delay of gratification, *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63 (1), str. 116-124.
- Mischel, W. (2014), *The marshmallow test: Mastering Self-Control*, New York: Little, Brown and Company.

Mischel, W., Ayduk, O., Berman, M. G., Casey, B. J., Gotlib, I. H., Jonides, J., Kross, E.; Teslovich, T., Wilson, N. L. i Zayas, V. (2011). Willpower¹ over the life span: decomposing self-regulation, *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 6 (2), str. 252-256.

Mischel, W., Ebbesen, E. B. i Zeiss, A. R. (1972), Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification, *Journal of Personality and Social Psychology*, 21 (2), str. 204-218

Modigliani, F. (1975), The life cycle hypothesis of saving twenty years later. U: Parkin, M. i Nobay, A. R. (ur.), *Contemporary Issues in Economics*.

Modigliani, F. i Ando, A. K. (1957), *Tests of the life cycle hypothesis of savings: comments and suggestions*, 19 (2), str. 99-124.

Mogliani, F. i Brumberg, R. H. (1954), *Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data*, U: Kurihara, K.K. (ur.), *Post-Keynesian Economics*, Rutgers University Press, New Brunswick, str. 388-436.

Nahapiet, J. i Ghosal, S. (1998), Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage, *The Academy of Management Review*, 23 (2), str. 242 - 266.

Novak, D., Suzuki, E. i Kawachi, I. (2015), Are family, neighbourhood and school social capital associated with higher self-rated health among Croatian high school students? A population-based study, *BMJ Open*, 5 (6).

O'Donoghue, T., i Rabin, M. (2000), The economics of immediate gratification, *Journal of Behavioral Decision Making*, 13 (2), str. 233-250.

OECD (2016) OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies. Dostupno na: [Measuring-financial-literacy.indd \(hnb.hr\)](#). Pristup: 4. siječanja 2023.

OECD (2017), G20/OECD INFE report on adult financial literacy in G20 countries. Dostupno na: <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/G20-OECD-INFE-report-adult-financial-literacy-in-G20-countries.pdf>, pristup 16.12.2021.

OECD (2020a), Financial Literacy of Adults in South East Europe. Dostupno na: www.oecd.org/daf/fin/financial-education/south-east-europe-financial-education.htm. Pristup: 9.02.2022.

OECD (2020b), OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy. Dostupno na: <https://www.oecd.org/financial/education/oecd-infe-2020-international-survey-of-adult-financial-literacy.pdf>. Pristup: 16.12.2021.

OECD (2022), OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion 2022, www.oecd.org/financial/education/2022-INFE-Toolkit-Measuring-Finlit-Financial-Inclusion.pdf

Ogle D.H., Doll J.C., Wheeler A.P., Dinno A. (2023). FSA: Simple Fisheries Stock Assessment Methods. R package version 0.9.4, <https://CRAN.R-project.org/package=FSA>.

Olson, M. i Bailey, M. J. (1981), Positive Time Preference, *Journal of Political Economy*, 89 (1), str. 1-25.

Our World In Data (2022). Dostupno na: <https://ourworldindata.org/grapher/human-development-index-vs-gdp-per-capita>

Padovan D. (2008), Social capital, lifestyles and consumption patterns. U: Tukker A., Charter, M., Vezzoli, C., Stø, E., Andersen, M. M. (ur.), *System Innovation for Sustainability 1, Perspectives on Radical Changes to Sustainable Consumption and Production*, Routledge.

Palić, I., Barbić, D. i Lučić, A. (2020), The Impact of Financial Education and Self-Efficacy on Financial Behavior in Croatia: Are We More Similar to Homo Economicus or Homer Simpson?, U: Mateev, M. i Nightingale, J. (2020) (ur.) *Sustainable Development and Social Responsibility*.

Pankow, D. (2003), Financial Values, Attitudes and Goals, *NDSu Extension Circular*, 591, 4.

Parrotta, J. L. & Johnson, P. J. (1998), The Impact Of Financial Attitudes And Knowledge On Financial Management And Satisfaction Of Recently Married Individuals, *Association for Financial Counseling and Planning Education*, 9 (2), str. 59-73

Pavón Cuéllar, L. I. (2019), International financial inclusion: Multidimensional determinants of access to saving and credit, *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci*, 37 (2), str. 401-425.

Peterson, J. B. (2018), *12 pravila za život: Protuotrov kaosu*, Zagreb: Verbum

Petz. B. (1997), *Osnovne statističke metode za nematematičare*, Zagreb: Naknada Slap

Pintarić, J. (2020), Poboljšava li se razina financijske pismenosti u Hrvatskoj, HNB. Dostupno na: <https://www.hnb.hr/-/poboljsava-li-se-razina-financijske-pismenosti-u-hrvatskoj>. Pristup: 28.12.2021.

Plenković, M. i Črpić, G. (2018), *Suvremene sociološke teorije: sociologije svakodnevnog života i drugi mikrosociološki pristupi*, Zagreb: Hrvatsko katoličko sveučilište

- Portes, A. (1998), Social capital: Its origins and applications in modern sociology, *Annual Review of Sociology*, 24, str. 1-24.
- Pugno, M. (2009), The Easterlin paradox and the decline of social capital: An integrated explanation, *The Journal of Socio-Economics* 38 (4), str. 590-600
- Puschmann, T. (2017). Fintech. *Business & Information Systems Engineering*, 59(1), str. 69-76.
- Putnam, R. D. (1993), *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (2000), *Bowling alone; The collapse and revival of american community*, New York: Simon & Schuster.
- R Core Team (2020). R: A language and environment for statistical computing. R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria. URL: <https://www.R-project.org/>.
- Rae, J. (1905), *The sociological theory of capital*, New York: The Macmillan company.
- Revelle W. (2022). psych: Procedures for Psychological, Psychometric, and Personality Research. Northwestern University, Evanston, Illinois. R package version 2.2.9, <https://CRAN.R-project.org/package=psych>.
- Reynolds, B. i Schiffbauer, R. (2005), *Delay of Gratification and Delay Discounting: A Unifying Feedback Model of Delay-Related Impulsive Behavior*, *The Psychological Record*, 55 (3), str. 439-460.
- Rizopoulos, D. (2022), Latent Trait Models under IRT, R package version 1.2.0.
- Rodríguez-Sedanoa, A., Aguilera, J. C. i Costa-Paris A. (2009), The Decline of the Family as a Source of Social Capital in the EU: Some Indicators, *Educación y Educadores*, 12 (3).
- Rosseel, Y. (2012). lavaan: An R Package for Structural Equation Modeling. In *Journal of Statistical Software* (Vol. 48, Issue 2, pp. 1-36). <http://www.jstatsoft.org/v48/i02/>
- Ryan, L., Sales, R. i Tilki, R. (2008), Social networks, social support and social capital: The experiences of recent Polish migrants in London, *Sociology*, 42 (4), str. 672 - 690.
- Sabatini, F. (2009), Social capital as social networks: A new framework for measurement and an empirical analysis of its determinants and consequences, *The Journal of Socio-Economics*, 38 (3), str. 429-442.

Sarkar, D. i Felix, A. (2022), latticeExtra: Extra Graphical Utilities Based on Lattice, R package version 0.6-30.

Schwartz, S. H. (1996), Value Priorities and Behavior: Applying a Theory of Integrated Value Systems. U: Seligman C., Olson J. M., i Zanna M. P. (ur.), *The psychology of values: The Ontario symposium*, 8, str. 1-24.

Schwartz, S. H. (2010), Basic values: How they motivate and inhibit prosocial behavior. U: Mikulincer, M. i Shaver, P. R. (ur.), *Prosocial motives, emotions, and behavior: The better angels of our nature*, str. 221 - 241.

Schwartz, S. H. (2012), An verview of the Schwartz theory of basic values, *Online Readings in Psychology and Culture*, 2 (1). Dostupno na: <https://scholarworks.gvsu.edu/orpc/vol2/iss1/11/>. Pristup: 2.06.2021.

Scrivens, K. i Smith, C. (2013), Four interpretations of social capital: An agenda for measurement, *OECD statistics working papers*, 2013 (2). Dostupno na: <https://doi.org/10.1787/18152031>.

Serido, J., Curran, M. J., Wilmarth, M., Ahn, S. Y., Shim, S. i Ballard, J. (2015), The Unique Role of Parents and Romantic Partners on College Students' Financial Attitudes and Behaviors, *Family Relations*, 64 (5), str. 696-710.

Serido, J., Shim, S., Mishra, A., & Tang, C. (2010), Financial parenting, financial coping behaviors and well-being of emerging adults, *Family Relations*, 59, str. 453-464.

Shiell, A., Hawe, P. i Kavanagh, S. (2018), Evidence suggests a need to rethink social capital and social capital interventions, *Social Science & Medicine*, 257.

Shoda, Y., Mischel, W., i Peake, P. K. (1990), Predicting adolescent cognitive and self-regulatory competencies from preschool delay of gratification: Identifying diagnostic conditions, *Developmental Psychology*, 26 (6), str. 978-986.

Shrestha, N. (2021), Factor Analysis as a Tool for Survey Analysis, *American Journal of Applied Mathematics and Statistics*, (9) 1, str. 4-11.

Signorell, A. i sur. (2017). DescTools: Tools for descriptive statistics. R package version 0.99.23.

Silva, M. O. S. (2020), Exploratory Factor Analysis. Dostupno na: <https://opgabriel.github.io/ISMIR2020/visualizations/efa.html>.

Somers, M. R. (1994), The Narrative Constitution of Identity: A Relational and Network Approach. *Theory and Society*, 23 (5), str. 605-649.

Strotz, R. H. (1955-1956), Myopia and Inconsistency om Dynamic Utility Maximization, *The Review of Economic Studies*, 23 (3), str. 165-180.

Symanowitz, C. D. (2010), The relationship between financial literacy, economic measures and delayed gratification in South African high school learners, Dissertation (MBA), University of Pretoria.

Šram, Z. (2014), Eksplorativna i konfirmatorna faktorska analiza skale nacionalističkog sindroma (sns-1), *Političke perspektive : časopis za istraživanje politike* (4) 1, str. 7-30.

Štulhofer, A. (2003), Društveni kapital i njegova važnost. U: Ajduković, D., u *Socijalna rekonstrukcija zajednice*, Zagreb: Društvo za psihološku pomoć, str. 79-98.

Štulhofer, A. (2004), Percepcija korupcije i erozija društvenog kapitala u Hrvatskoj 1995. – 2003., *Politička misao*, 41 (3), str. 156-169.

Šubić, R. (2021, 9.-12.06.), The impact of media reporting on bank savings as an incentive for promoting financial literacy, *Odyssey Conference*, Šibenik, Croatia & online, str. 783-793.

T. W. Farmer i P. C. Rodkin (1996), Antisocial and Prosocial Correlates of Classroom Social Positions: The Social Network Centrality Perspective, *Social development*, 5 (2), str. 174-188.

Tang, T. L. P. (1992), The Meaning of Money Revisited, *Journal of Organizational Behavior*, 13 (2), str. 197-202.

Tardy, C. H. (1985), Social support measurement, *American Journal of Community Psychology*, 13 (2), str. 187 - 202.

Tatarko, A. i Schmidt, P. (2013), Social Capital and Attitudes Towards Money, *Higher School of Economics Research Paper* No. WP BRP 07/SOC/2012

Thaler, R. H. (1997), Irving Fisher: Modern Behavioral Economist, *The American Economic Review*, 87 (2), str. 439-441.

Thaler, R. H. i Shefrin, H. (1981), An Economic Theory of Self-Control, *Journal of Political Economy*, 89 (2), str. 392-406.

Thaler, R. H. i Shefrin, H. (1988), The Behavioral Life-Cycle Hypothesis, *Economic Inquiry*, 26(4), str. 609-43.

Torchiano M. (2020). *effsize: Efficient Veličina efekta Computation*. doi:10.5281/zenodo.1480624, R package version 0.8.1, <https://CRAN.R-project.org/package=effsize>.

Tronca, L. (2011), How to define and measure social capital: The power of the network approach, *Revista de cercetare si interventie socijala*, 35, str. 128 – 148.

Trostel P. A. i Taylor G. A. (2001), A Theory of Time Preference, *Economic Inquiry*, 39 (3), str. 379–395.

Turner, J. C. Oakes, P. J. i Haslam, A. (1992), Personal and social identity self and social context, *Paper presented to the Conference on "The Self and the Collective" Department of Psychology, Princeton University*. Dostupno na: <https://psychology.anu.edu.au/files/Abstracts-Presentations-1-Personal-and-Social-Identity-Self-and-Social-Context-Princeton-1992.pdf>

Ullah, S. i Yusheng, K. (2020), Financial Socialization, Childhood Experiences and Financial Well-Being: The Mediating Role of Locus of Control, *Frontiers in Psychology* 11.

Wallace, C. i Pichler, F. (2007), Bridging and bonding social capital: Which is more prevalent in Europe?, *European Journal of Social Security*, 9 (1), str. 29 – 53.

Ward S.E., Serlin R.C., Donovan H.S., Ameringer S.W., Hughes S., Pe-Romashko K., Wang K.K. (2009) A randomized trial of a representational intervention for cancer pain: Does targeting the dyad make a difference? *Health Psychology*, 28, str. 588–597.

Watts, T. W., Duncan, G. J. i Quan, H. (2018), Revisiting the Marshmallow Test: A Conceptual Replication Investigating Links Between Early Delay of Gratification and Later Outcomes. *Psychological Science*, 29 (7), str. 1159–1177.

Wei T. i Simko V. (2021). R package 'corrplot': Visualization of a Correlation Matrix. (Version 0.92), <https://github.com/taiyun/corrplot>.

Wickham H, François R, Henry L, Müller K, Vaughan D (2023). *dplyr: A Grammar of Data Manipulation*. <https://dplyr.tidyverse.org>, <https://github.com/tidyverse/dplyr>.

Wickham H. (2016). *ggplot2: Elegant Graphics for Data Analysis*. Springer-Verlag New York. ISBN 978-3-319-24277-4, <https://ggplot2.tidyverse.org>.

Wickham H., Averick M., Bryan J., Chang W., McGowan L.D., François R., Golemund G., Hayes A., Henry L., Hester J., Kuhn M., Pedersen T.L., Miller E., Bache S.M., Müller K., Ooms J., Robinson D., Seidel D.P., Spinu V., Takahashi K., Vaughan D., Wilke C., Woo K., Yutani H.

(2019). "Welcome to the tidyverse." *Journal of Open Source Software*, 4(43), 1686. doi:10.21105/joss.01686.

Wickham, H., Miller, E. i Smith, D. (2022), haven: Import foreign statistical formats into R via the embedded 'ReadStat' C library , R package version 2.5.1.

Wood M. (1998), Socio-economic status, delay of gratification, and impulse buying, *Journal of Economic Psychology*, 19 (3), str. 295–320.

Woolcock, M. (2001), The place of social capital in understanding social and economic outcomes, *Canadian Journal of Policy Research*, 2 (1), str. 11 - 17.

World Values Survey (2021). Dostupno na: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>. [Pristup: 31. ožujka 2021.]

Xiaoying Q. (2018), Social capital. U: Turner, B. i sur. (ur.), *The Wiley-Blackwell Encyclopedia of Social Theory*, London: Wiley Blackwell, str. 2125 - 2127.

Xie, Y., Wu, W., Li, D., Tan, X., Brüggemann, S., i Dervieux, C. (2023), xfun: Supporting Functions for Packages Maintained by 'Yihui Xie', R package version 0.37

Yang, K. (2007), Individual social capital and its measurement in social surveys, *Survey Research Methods*, 1(1), str. 19 - 27.

Young, J. C. (2014), Political Sophistication: How Values and Social Capital Contribute to Political Knowledge and Cognition, *West Virginia University*. Dostupno na: <https://researchrepository.wvu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1273&context=etd>

Zamagni, S. (2008), Reciprocity, civil economy, common good, Pursuing the Common Good: How Solidarity and Subsidiarity Can Work Together Pontifical Academy of Social Sciences, Acta 14, Vatican City 2008.

Zsótér, B. (2018), The aspects of financial culture among young adults, *Ekonomске ideje i praksa*, 20 (2018), str. 51. - 73.

Prilozi

Informirani pristanak

INFORMIRANI PRISTANAK NA SUDJELOVANJE U ISTRAŽIVANJU

Naslov istraživanja:

Istraživanje povezanosti socijalnog kapitala i financijskih stavova studenata u Zagrebu

Mjesto istraživanja:

Predavanje na fakultetu

Ime i prezime voditelja istraživanja (ispitivača):

Ingrid Omerzo

Uvod

Poštovani,

pozivamo Vas da u svojstvu ispitanika sudjelujete u istraživanju kojim se ispituje povezanost socijalnog kapitala i financijskih stavova studenata u Zagrebu. Prije nego što pristanete sudjelovati u istraživanju, molimo Vas da pažljivo pročitate informirani pristanak u kojem se pojašnjava razlog istraživanja, a ukoliko odlučite sudjelovati, od Vas će se tražiti da isti potpišete. Istraživač koji provodi predmetno istraživanje za provedbu istog neće primiti financijsku naknadu. U slučaju da ne razumijete bilo koji dio Informiranog pristanka, molimo Vas da se za dodatna obrazloženja obratite ispitivaču. Vaše sudjelovanje u ovoj anketi jest dobrovoljno što znači da u bilo kojem trenutku možete odustati.

Svrha istraživanja

Istraživanje se provodi u svrhu izrade doktorske disertacije, a ispitivač je doktorandica Ingrid Omerzo.

Glavni cilj istraživanja jest istražiti povezanost između socijalnog kapitala te financijskih stavova kod studenata sveučilišta u Zagrebu, a u anketu će biti uključeno oko 600 studenata.

Opis postupka istraživanja

Ukoliko odlučite sudjelovati u istraživanju, zamolit ćemo Vas da ispunite upitnik koji se sastoji od jedanaest socio-demografskih pitanja, tri pitanja koja se odnose na financijske stavove te sedam pitanja kojima će se mjeriti socijalni kapital. Procijenjeno vrijeme popunjavanja ankete jest pet minuta. Anketa je u potpunosti anonimna, što znači da je ne potpisujete te da nitko neće provjeravati Vaše odgovore.

Rizici sudjelovanja

Procjenjujemo da su rizici predmetnog istraživanja minimalni. Međutim, moguće je da osjetite određenu razinu neugodnosti prilikom odgovaranja na određena pitanja o financijskim stavovima te socijalnom kapitalu.

Prednosti sudjelovanja

Sudjelovanjem u istraživanju nećete imati direktnu korist, no Vaše će sudjelovanje pomoći istraživaču da utvrdi postoji li povezanost između socijalnog kapitala i financijskih stavova što u konačnici može doprinijeti jačanju svijesti o važnosti oba koncepta i njihovog međusobnog odnosa.

Zaštita podataka

Osim što je anketa anonimna, podaci prikupljeni ovim istraživanjem bit će dostupni samo ispitivaču (uz uvid mentoru i komentoru) koji će iste objaviti i analizirati na agregiranoj razini.

Pristanak na sudjelovanje u istraživanju

Ukoliko želite sudjelovati u istraživanju, molimo Vas da se potpišete na dno dokumenta na za to predviđeno mjesto.

Pročitao/la sam i razumio/jela sve informacije pružene u ovom dokumentu. Svjestan/na sam da mogu u bilo kojem trenutku odustati od istraživanja te da u slučaju nerazumijevanja pitanja mogu slobodno ispitivača zamoliti za pojašnjenje. Potpisivanjem ovog dokumenta pristajem sudjelovati u istraživanju.

Ime i prezime:

Potpis ispitanika:

Mjesto i datum:

Potvrda etičkog povjerenstva Hrvatskog katoličkog sveučilišta

HRVATSKO KATOLIČKO SVEUČILIŠTE

KLASA: 641-03/22-03/032
URBROJ: 498-15-06-22-005
Zagreb, 12.09.2022.



HRVATSKO
KATOLIČKO
SVEUČILIŠTE
ZAGREB
UNIVERSITAS
STUDIORUM
CATHOLICA
CROATICA
ZAGABIA

Na temelju članka 23. Etičkog kodeksa Hrvatskog katoličkog sveučilišta i zamolbe KLASA: 641-03/22-03/032, URBROJ: 498-15-06-22-001 od 21. srpnja 2022. godine i nadopune dokumentacije KLASA: 641-03/22-03/032, URBROJ: 498-15-06-22-004 od 12. rujna 2022. godine, Etičko povjerenstvo Hrvatskog katoličkog sveučilišta donosi

ODLUKU

kojom se potvrđuje da je *Istraživanje o povezanosti socijalnog kapitala i financijskih stavova studenata u Zagrebu* koje će provoditi studentica Hrvatskog katoličkog sveučilišta na poslijediplomskom sveučilišnom (doktorskom) studiju sociologije Ingrid Omerzo pod mentorstvom doc. dr. sc. Romana Šubića i izv. prof. dr. sc. Ivana Balabanića u skladu s Etičkim kodeksom Hrvatskog katoličkog sveučilišta te ostalim pravilima i zakonskim regulativama provođenja istraživanja u koje je uključen čovjek.

U planiranju i provedbi istraživanja provoditeljica istraživanja dužan je postupati u skladu s odredbama Opće uredbe o zaštiti osobnih podataka (GDPR) 2016/679 i Zakona o provedbi Opće uredbe o zaštiti podataka NN 42/2018.

Predsjednik Etičkog povjerenstva

doc. dr. sc. Anto Čartolovni



Dostaviti:

1. Ingrid Omerzo
2. doc. dr. sc. Roman Šubić
3. izv. prof. dr. sc. Ivan Balabanić
4. Odsjek za arhivu