

Bachelor Thesis Sociologie

19 juni 2015

De invloed van sociale inbedding op het niveau van
vertrouwen.

Een verschil tussen een laag en hoog basisvertrouwen



Universiteit Utrecht

E. Elstak - 4007921

J. van Slageren - 4023609

Individuele deel:

Epcó Elstak

Begeleider: V.C. Frey

Tweede lezer: D.A. Macro

Abstract

In huidig onderzoek was het doel om naast het meerdere malen gevonden significante effect van sociale inbedding op de mate van vertrouwen dieper in te gaan op het hoofdeffect door middel van het toetsen van een interactie-effect. Op basis van voorgaande theorieën (Buskens & Raub, 2008; Granovetter, 1985) en aan de hand van de data van HIN95Exp, een representatie van Nederlandse huishoudens, is gekeken of er eveneens een significant effect gevonden kon worden van sociale inbedding op het vertrouwen. Dit is onderzocht met behulp van vier O.L.S regressieanalyses op drie gekozen vignettes uit de HIN95Exp dataset. Een vignette is een specifieke vorm van een vertrouwensspel. Uit de vier analyses kwam er twee keer een significant positief effect naar voren. Daarmee werd de hypothese deels ondersteund en kan er geconcludeerd worden dat naarmate iemand meer ervaring heeft met een persoon, of hechter is ingebed in zijn netwerk, het vertrouwen alsmede stijgt. Naast het meten van het hoofdeffect werd er beoogd om dieper in te gaan op het hoofdeffect door te onderzoeken of er achterliggende mechanismen een rol spelen bij de invloed van sociale inbedding op het vertrouwen. Door middel van een interactie-effect is er onderzocht of er achterliggende mechanismen bestaan die van invloed zijn op het hoofdeffect. Het specifieke interactie-effect dat getoetst werd in dit onderzoek was de hoofdrelatie met het verschil tussen mensen met een laag en hoog basisvertrouwen. Uit de analyses bleek echter geen ondersteuning te zijn voor de hypothese dat een toename van vertrouwen door middel van sociale inbedding groter zal zijn bij mensen met een laag basisvertrouwen in vergelijking met mensen met een hoog basisvertrouwen. Verder kwam er geen duidelijke richting naar voren.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	4
2. Theorie	6
2.1 Inbedding, controle en leren.....	6
2.2 Sociale inbedding en vertrouwen bij hoog en laag basisvertrouwen.....	7
3. Methode	9
3.1 Data	9
3.2 Operationalisering	9
3.2.1 <i>Laag en Hoog basisvertrouwen</i>	9
3.2.2 <i>Inbedding en Vertrouwen</i>	11
3.3 Analyses	14
4. Resultaten	16
5. Conclusie/Discussie	20
6. Literatuurlijst	24
7. Bijlage	26

1. Inleiding

U staat in de rij voor de kassa bij de supermarkt en iemand voor u is zijn portemonnee vergeten. Hij vraagt of hij 10 euro mag lenen en belooft dat hij het terug zal storten op uw bankrekening zodra hij thuis is, vertrouwt u hem en leent u die 10 euro? Of denkt u dat hij er misbruik van maakt en het niet terug betaald? Dit is een voorbeeld van een vertrouwenssituatie in het dagelijks leven. Deze situatie gaat over een specifieke vorm van vertrouwen, namelijk interpersoonlijk vertrouwen, een vertrouwenssituatie waarbij twee partijen met elkaar interacteren (Bamberger, 2010). De ene partij heeft de mogelijkheid tot vertrouwen (vertrouwer) en de andere partij heeft de mogelijkheid dit vertrouwen te beschamen of te honoreren (vertrouwde). Volgens Simpsons (2008) zullen mensen met een laag basisvertrouwen in dit soort situaties alleen coöperatief handelen als er een kans bestaat op wederkerigheid, wederkerigheid kan hier gezien worden als een onderlinge verplichting of verwachting binnen een relatie om een gift te beantwoorden met een tegengift. Verder stelt Simpsons (2008) dat mensen met een hoog basisvertrouwen ongeacht de afwezigheid van wederkerigheid het vertrouwen geven en coöperatief zullen handelen.

Uit voorgaand onderzoek is gebleken dat sociale inbedding invloed heeft op de mate van vertrouwen (Buskens, 2002). Granovetter (1985) omschrijft inbedding als een situatie waarbij twee interacterende individuen in een vertrouwenssituatie een relatie onderhouden met voorgaande interacties en verwachte interacties in de toekomst.

Hoewel de invloed van sociale inbedding op vertrouwen vaak bevestigd is, is er weinig onderzoek gedaan naar het verschil van deze invloed op mensen met een laag en hoog basisvertrouwen. In dit artikel is dit modererend effect onderzocht met de volgende onderzoeksvraag: *verschilt het effect van sociale inbedding op vertrouwen bij mensen met een laag en hoog basisvertrouwen?*

In dit onderzoek is eerst onderzocht of er eveneens een significant effect gevonden kan worden van sociale inbedding op vertrouwen. Vervolgens is er gekeken of er een interactie-effect bestaat tussen het basisvertrouwen en de sociale inbedding. Om dit te onderzoeken is er gebruik gemaakt van de dataset *Experimenten bij huishoudens in Nederland 1995* (Hin95exp).

Vanuit de wetenschap bestaat al enige tijd veel belangstelling rondom het (algemene) thema vertrouwen (o.a. Bamberger 2010; Gambetta 2000; Good 2006; Lewis 1985; Orbell 1994). Hetzelfde geldt voor de invloeden van sociale inbedding op het niveau van vertrouwen (o.a. Buskens en Raub 2008; Buskens en Weesie 2000; Coleman 1990;

Granovetter 1985). Bestaand onderzoek naar de invloeden van sociale inbedding beperkt zich echter tot een aantal mechanismen zoals controle en leren. Er bestaat slechts in beperkte mate empirisch onderzoek naar eventuele andere achterliggende mechanismen. Zoals onder andere Buskens en Raub (2008) aantoonde bestaat er een verband tussen sociale inbedding en vertrouwen. In dit onderzoek ligt het accent op de interactie-effecten die mogelijk van invloed kunnen zijn en een modererend effect hebben op het basisvertrouwen. Het doel is om bij te dragen aan de kennisontwikkeling rondom het thema vertrouwen en om de wetenschap te stimuleren hier verder onderzoek op voort te bouwen. Naast het leveren van een bijdrage aan de wetenschap beoogt het onderzoek ook een maatschappelijke bijdrage te leveren. Erikson (1968) stelde dat vertrouwen vaak als vanzelfsprekend gezien wordt, terwijl het een essentiële rol speelt in ieders dagelijks leven. Verder noemde hij het vermogen om mensen te vertrouwen cruciaal voor het bestaan binnen een groep. De maatschappij in zijn geheel kan gezien worden als één grote groep waardoor het algemeen vertrouwen van vitaal belang is om de maatschappij staande te houden. Hoewel dit onderzoek niet zelf een concrete toepassing heeft op de maatschappij, tracht het de kennis rondom vertrouwen te vergroten zodat die kennis een concrete toepassing kan hebben in de toekomst. Onderzoek naar de invloeden op het vertrouwen naar elkaar in de maatschappij en de voorwaarden waaraan gedaan moet worden om te kunnen vertrouwen, kan inzicht bieden om een beter functionerende maatschappij te creëren op de lange termijn. Dit onderzoek tracht te helpen een stap vooruit te zetten in die ontwikkeling.

In dit onderzoek zal eerst een uiteenzetting komen van de theorieën en over het main effect model en het interactie effect model van sociale inbedding en vertrouwen. Hierna worden er hypothesen gevormd aan de hand van deze theorieën. Vervolgens wordt er een korte beschrijving gegeven van de gebruikte dataset en de operationalisering hiervan. Daarna zijn de resultaten gegeven van de analyses om de hypothesen al dan niet te bevestigen. Aan het einde worden de resultaten geïnterpreteerd en zal er een kritische discussie worden aangehaald.

2. Theorie

2.1 Inbedding, controle en leren

Sinds de jaren 80 is er onderzoek gedaan naar de rol van sociale relaties in onder andere economische activiteiten en transacties. Het onderzoek daarop volgend bouwt voornamelijk voort op het concept van inbedding van Granovetter (1985). Zijn aanname in dit werk is dat netwerken gefundeerd door verwantschap, vriendschap en vertrouwen economische relaties onderhouden. Deze aanname zorgde voor een aantal modellen, mede door Montgomery (1998) en Raub en Weesie (1990) en een frequent aantal empirische studies over aan netwerken gerelateerde onderwerpen (Smelser & Swedberg, 1994). Granovetter (1985) beschrijft inbedding als een situatie waarbij twee interacterende individuen in een vertrouwensspel een relatie onderhouden met voorgaande interacties en verwachte interacties in de toekomst. Volgens Buskens en Raub (2008) zijn er twee vormen van inbedding, namelijk netwerk en dyadische inbedding. Bij dyadische inbedding zijn voorgaande transacties/ervaringen van essentieel belang. Bij netwerk inbedding zijn voorgaande transacties/ervaringen eveneens van groot belang, echter spelen hier derde partijen een essentiële rol bij het beïnvloeden van besluiten over het geven van vertrouwen.

Volgens Buskens (2000) zijn er twee mechanismen, namelijk controle en leren, die door middel van dyadische en netwerk inbedding het vertrouwen in een vertrouwenssituatie kunnen beïnvloeden. Volgens Buskens en Raub (2008) houdt controle concreet in dat als de vertrouwde vertrouwen respecteert in het vertrouwensspel, de vertrouwer dit kan belonen door positieve sancties toe te passen in de toekomst. Echter als de vertrouwde het vertrouwen misbruikt kan de vertrouwer dit straffen door negatieve sancties toe te passen. Door de mogelijkheid van de vertrouwer om sancties op te leggen heeft de vertrouwer in bepaalde mate invloed op het gedrag van de vertrouwde. Omdat die sancties opgelegd kunnen worden zal de vertrouwer meer vertrouwen. Leren houdt in dat het beeld dat de vertrouwer heeft over de vertrouwde beïnvloed kan worden door informatie van voorgaande interacties en door derde partijen die eerder geïnteracteed hebben met de vertrouwde (Buskens en Raub, 2008). Vanuit die eerdere ervaringen kan een prognose worden gesteld. Als iemand eerder het vertrouwen beschaamde, wat houdt hem nu tegen dat weer te doen? Dus hoe positiever de eerdere ervaringen waren, des te meer vertrouwen de vertrouwer zal geven. Figuur 1 is een

verduidelijking van het onderscheid tussen dyadische en netwerk inbedding en tussen leren en controle (Buskens & Raub 2002).

	dyadische inbedding	Netwerk inbedding
Controle	Mogelijkheid tot straffen/belonen zonder de betrokkenheid van derden.	Mogelijkheid tot straffen/belonen met de betrokkenheid van derde
Leren	Informatie over de vertrouwde van voorgaande ervaringen met de vertrouwer	Informatie over de vertrouwde van voorgaande ervaringen met derde.

Figuur1. Onderscheid dyadische en netwerk inbedding en tussen leren en controle.

Voor meer informatie over inbedding en de mechanismen controle en leren wordt verwezen naar Buskens & Raub (2008), Granovetter (1985), Coleman (1990) en Burt & Knez (1995).

Het effect van sociale inbedding is in bestaande literatuur meerdere malen bevestigd. In dit onderzoek wordt er gekeken of er eveneens een significant effect is van sociale inbedding op het niveau van vertrouwen. Dit wordt getoetst met de volgende hypothese:
Sociale inbedding heeft een significant effect op vertrouwen.

2.2 Sociale inbedding en vertrouwen bij hoog en laag basisvertrouwen

Rotter (1980) maakt een onderscheid tussen mensen met een laag en een hoog basisvertrouwen. Hij omschrijft een persoon met een hoog basisvertrouwen als iemand die begint met goede intenties. Concreet houdt dit in dat de vertrouwer de vertrouwde in de betreffende vertrouwenssituatie in eerste instantie vertrouwt. Vervolgens wacht de vertrouwer af of de vertrouwde hem/haar teleurstelt door het gegeven vertrouwen niet te honoreren. Een persoon met een laag basisvertrouwen wordt omschreven als iemand die beginnend wantrouwend is naar de vertrouwde en vervolgens afwacht tot er een reden is om hem/haar te vertrouwen. Uit eerder onderzoek (Rotter, 1971; Steinke, 1975; Boroto, 1970) blijkt het statistisch evident te zijn dat de kans kleiner is dat mensen met een hoog basisvertrouwen liegen, bedriegen en stelen vergeleken met mensen met een laag basisvertrouwen. Verder blijkt uit deze onderzoeken statistisch bewijs te zijn dat mensen met een hoog basisvertrouwen eerder geneigd zijn om mensen een tweede kans te geven en om de rechten van anderen te respecteren.

Simpson (2008) stelt dat de invloed van de kans op wederkerigheid op vertrouwen verschilt tussen mensen. Volgens Simpson zijn er egoïsten die coöperatief willen zijn als er een kans is op wederkerigheid, maar niet als die kans afwezig is. Daar tegenover stelt hij dat

altruïsten ongeacht de afwezigheid van wederkerigheid coöperatief zullen zijn. Volgens de eerder beschreven theorieën is er een invloed van sociale inbedding door middel van controle en leren. Het mechanisme achter controle gaat over de kans op wederkerigheid. Zo kan dus gesteld worden dat egoïsten en altruïsten een andere relatie zullen hebben tussen sociale inbedding en vertrouwen. Volgens Aksoy en Weesie (2012) verwachten mensen vaak dat andere mensen hetzelfde zijn als zijzelf en daarom ook het spel op eenzelfde manier zullen spelen. Zo zullen mensen die zelf het vertrouwen zullen beschamen, ook minder vertrouwen geven. Vanuit deze redenering kan gesteld worden dat egoïsten zelf ook minder zullen vertrouwen dan altruïsten. Zo kan worden gesteld dat egoïsten mensen zijn met een laag basisvertrouwen. Deze relatie tussen egoïsme en laag basisvertrouwen wordt ondersteund door voorgaand onderzoek (Rotter, 1971; Steinke, 1975; Boroto, 1970). De Hypothese die hieruit volgt is: *De toename van vertrouwen door middel van sociale inbedding zal groter zijn bij mensen met een laag basisvertrouwen in vergelijking met mensen met een hoog basisvertrouwen.*

3. Methode

3.1 Data

De Huishoudens in Nederland 1995 (HIN95) is een landelijke survey over de huishoudens in Nederland in 1995. Deze survey bestaat uit persoonlijke face-to-face interviews en een schriftelijke vragenlijst (Weesie et al., 1995). Een voorwaarde van het experiment was dat van de koppels één persoon tussen de 18 en 64 jaar oud was. In totaal is de survey bij 1821 huishoudens, bestaande uit 1533 koppels en 288 alleenstaanden, afgenomen. Dit komt neer op 3354 personen, waarvan 50.9% van het mannelijk geslacht is. Vervolgens kregen alle respondenten een extra boekje. Dit enquête boekje bevatte verschillende experimenten omtrent vertrouwenssituaties en ter afsluiting een kleine vragenlijst over de respondent. In dit onderzoek wordt alleen gebruik gemaakt van data uit de Experimenten bij Huishoudens in Nederland 1995 (HIN95Exp) dataset. De respondenten mochten in eigen tijd dit boekje invullen. Er werd geacht om het na het invullen weer retour te sturen naar de onderzoekers (Bruins & Weesie, 1996). In totaal hebben 2283 respondenten (68%) hebben het boekje retour gestuurd. Daarnaast hebben nog 38 respondenten, die niet HIN95 respondenten waren, de enquête ingevuld. Dit zijn in totaal 2321 ingevulde enquêtes (Bruins & Weesie, 1996). Er wordt hier alleen gebruik gemaakt van data waar zowel een mate van inbedding te meten is als een mate van vertrouwen. Dit komt uit op een totaal van 1058 respondenten.

3.2 Operationalisering

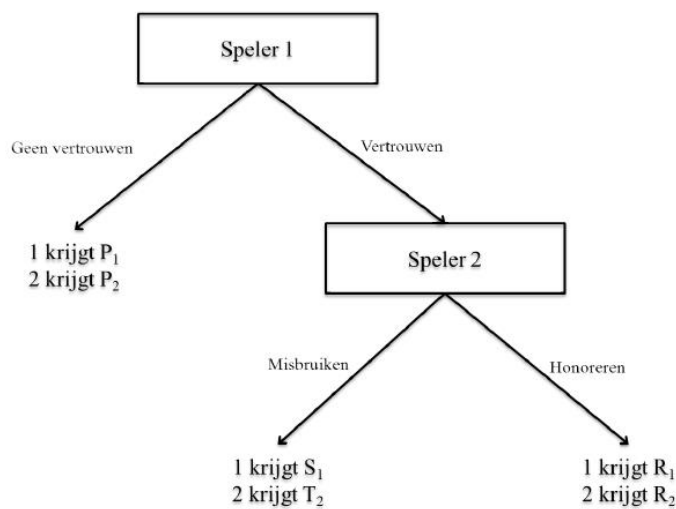
3.2.1 Laag en Hoog basisvertrouwen

In dit onderzoek zijn drie concepten geoperationaliseerd, namelijk sociale inbedding, vertrouwen en hoog/laag basisvertrouwen.

Laag en hoog basisvertrouwen gaat over het basisvertrouwen dat de respondent in anderen heeft. Om dit in kaart te brengen is er gebruik gemaakt van een vertrouwensspel uit de HIN95Exp dataset.

In dit onderzoek is gebruik gemaakt van vignettes en vertrouwensspellen. Een vertrouwensspel is een spel tussen twee personen. Beide personen moeten vaak een keuze maken of ze de andere persoon vertrouwen of niet. Deze keuze heeft effect op de beloning van het spel.

In een standaard vertrouwensspel zoals geïllustreerd in figuur 2 heeft speler 1 een keuze uit twee opties: vertrouwen geven (coöperatieve keuze) of geen vertrouwen geven (niet coöperatieve keuze). Wanneer speler 1 besluit geen vertrouwen te geven ontvangen beide spelers een beloning genaamd P. Besluit speler 1 wel te vertrouwen dan heeft speler 2 vervolgens de keuze om het vertrouwen te honoreren of het vertrouwen te misbruiken. Wanneer speler 2 het vertrouwen honoreert ontvangen beide spelers beloning R. Als speler 2 het vertrouwen misbruikt ontvangt speler 2 beloning T en speler 1 beloning S. In een standaard vertrouwensspel geldt dat $S < P < R < T$. In figuur 1 is het vertrouwensspel schematisch vormgegeven.



Figuur 2: schematische weergave standaard vertrouwensspel.

Het vertrouwensspel waar gebruik van wordt gemaakt om het basisvertrouwen te meten van respondenten is: “Een keuze-spel” (Weesie et al., 1995). Dit spel komt overeen met een standaard vertrouwensspel. Echter wordt er na het spelen van het vertrouwensspel gevraagd om een inschatting te maken van wat persoon B zou doen om vervolgens op een 10-punts schaal te zeggen hoe zeker hij/zij is van deze keuze. Bij dit vertrouwensspel is aan de coöperatieve keuze de waarde 1 gegeven en de niet-coöperatieve de waarde -1. De 10-punts schaal is veranderd naar een schaal van 1 tot 11, zodat er een verschil is tussen een 0 bij keuze A en een 0 bij keuze B. De schaal is vermenigvuldigd met de waarde van de keuze, waardoor er een schaal ontstaat van -11 tot 11, waarbij -11 sterk wantrouwen is en 11 sterk vertrouwen.

3.2.2 Inbedding en Vertrouwen

Een vignette is een specifieke vorm van een vertrouwensspel. In een vignette is er een bepaalde situatie, dit kan abstract maar ook concreet, waar ook een vertrouwenskeuze gemaakt moet worden. Maar in tegenstelling tot een standaard vertrouwensspel zijn er in een vignette een aantal factoren dat per respondent worden veranderd, om zo het effect van die factoren te kunnen meten. Dit kunnen de pay-offs zijn, maar ook andere variabelen die het spel veranderen zoals de relatie tussen speler één en twee, of de kans dat de twee spelers elkaar na dit spel weer tegenkomen.

In dit onderzoek wordt als eerste gekeken naar de relatie tussen sociale inbedding en vertrouwen. Voor de operationalisering van beide variabelen is gebruik gemaakt van drie verschillende vignettes in de Hin95Exp dataset. Deze vignettes zijn gekozen omdat ze alle drie zowel variabelen hebben die de mate van inbedding aangeven als dat er door de respondent een keuze in een vertrouwenssituatie gemaakt moet worden. Zie tabel 1 voor een compleet overzicht van de gebruikte variabelen in de betreffende vignettes. Verder wordt er verwezen naar het artikel van Weesie et al. (1995) voor een compleet en gedetailleerd overzicht van de verschillende vignettes.

Eerst is er gekeken naar de vignette ‘leent u geld uit’. In deze vignette stelt de respondent zich voor dat hij/zij in een supermarkt staat en dat een persoon naar de respondent toe komt en zegt dat hij/zij een hoeveelheid geld tekort komt om de boodschappen te doen, en dat de pinpas thuis ligt. Aansluitend vraagt deze persoon of de respondent geld wilt uitlenen. De persoon belooft het geld dezelfde dag nog over te maken. Vervolgens worden er een aantal variabelen gemanipuleerd die onder andere de mate van sociale inbedding meten (Weesie et al, 1995). Oorspronkelijk bestaan er zes opties waar de respondent uit kan kiezen om aan te geven wat het meest lijkt op hoe hij of zij zou handelen. De opties zijn: “U leent hem/haar geld”(a), mits hij u zijn/haar naam en adres of telefoonnummers geeft.”(b), “U leen hem/haar geld, mits hij U een foto van zijn/haar echtgeno(o)t(e) geeft.”(c), “U leent hem/haar geld, mits hij U zijn/haar rijbewijs geeft.”(d), “U leent hem/haar geld, mits hij U zijn/haar horloge geeft.”(e), “U leent hem/haar het geld.”(f) En “U zegt dat hij/zij het maar anders moet oplossen.”(g) In dit onderzoek zijn deze 6 opties gecodeerd naar 4 opties omdat er tussen een aantal variabelen een moeilijk definieerbaar verschil in mate van sociale inbedding is. De betreffende variabelen die zijn samengevoegd zijn opties b en c. Verder zijn de variabelen d en e samengevoegd omdat hier eveneens een moeilijk verschil in de mate van sociale inbedding te definiëren is. Voor interpretatie doeleinden is de variabele ‘Bekendheid

geldvrager' hercodeerd naar variabelen van 0 en 1.

Een tweede vignette waar gebruik van wordt gemaakt is: 'Een keuken kopen'. In deze vignette wordt de respondent gevraagd zich voor te stellen dat hij/zij een keuken wilt gaan kopen bij een speciaalzaak waar feest gevierd wordt met aanbiedingen. De respondent koopt een keuken en de keuken wordt over een aantal dagen bezorgd. De winkelier vraagt vervolgens om een aanbetaling. Hier worden ook een aantal variabelen gemanipuleerd om o.a. verschillende mate van sociale inbedding te meten. Uiteindelijk wordt er aan de respondent gevraagd wat hij of zij een redelijke prijs vindt die de winkelier kan vragen. Hier zijn zes opties waar de respondent uit kan kiezen, van geen aanbetaling tot het gehele bedrag. Voor interpretatie doeleinden is de variabele 'Nieuwe vs. Bestaand winkel' hercodeerd naar 0 en 1.

De laatste vignette waar gebruik van wordt gemaakt voor sociale inbedding en vertrouwen is: 'De loodgieter'. Bij deze vignette wil de respondent een nieuw ligbad in de badkamer installeren. Een loodgieter wordt gecontacteerd om dit te doen. De loodgieter maakt een inschatting over de prijs en over het risico. Vervolgens stelt hij een bedrag samen voor de totale klus en zegt daarbij dat per uur betalen ook een mogelijkheid is. De respondent maakt de keuze om de loodgieter aan te nemen. Aansluitend worden er twee vragen gesteld die een indicatie bieden voor vertrouwen: "Hoe regelt U de afspraken tussen U beiden", hoe hoger de respondent hier op scoort hoe meer vertrouwen hij of zij heeft in de loodgieter. Vervolgens wordt de vraag gesteld: "Welke aanbetaling bent U bereid te doen?". Als de respondent bereid is een hogere aanbetaling te doen is er sprake van meer vertrouwen. Voor interpretatie doeleinden is de variabele 'bekendheid loodgieter' hercodeerd naar 0 en 1.

Tabel 1:

Tabel 1A: Gebruikte variabelen per vignette voor operationalisering sociale inbedding en vertrouwen

	Basissituatie	Sociale inbedding	Vertrouwen
Leent u geld uit?	Respondent staat in de supermarkt, en een persoon vraagt om geld te lenen.	Bekendheid geldvrager: 1. Persoon die u niet kent 2. Persoon die u vaker ziet in de supermarkt.	Geld geven: 1. U leent hem/haar het geld. 2. U leent hem/ haar het geld mits een onderpand van naam en adres of telefoonnummer. 3. U leent hem/ haar het geld mits een onderpand van foto van echtgeno(o)t(e). 4. U leent hem/haar het geld mits een onderpand van rijbewijs. 5. U leent hem/haar het geld mits een onderpand van horloge. 6. U leent het geld niet.
Een keuken kopen	Respondent wil een keuken in de aanbieding kopen. De keuken wordt later geleverd en de winkel vraagt om een aanbetaling.	Nieuwe vs. Bestaande winkel: 1. de winkel is nieuw. 2. De winkel bestaat 10 jaar.	Aanbetaling: 1. U bent niet bereid een aanbetaling te doen. 2. U bent bereid minder dan 10% als aanbetaling te doen. 3. U bent bereid om tussen de 10% en 20% als aanbetaling te doen. 4. U bent bereid om tussen de 20% a 40% als aanbetaling te doen. 5. U bent bereid om meer dan 40% als aanbetaling te doen. 6. U bent bereid om het gehele bedrag vooraf te betalen.
Loodgieter	Respondent wil een ligbad installeren in de badkamer en moet een loodgieter inhuren voor de verbouwing.	Bekendheid Loodgieter: 1. U belt uw buurman die loodgieter is. 2. U belt iemand van uw buurtvereniging die loodgieter is. 3. Uw kennis/vriend beveelt een loodgieter aan, die u belt. 4. U belt een loodgieter uit de gouden gids. Eerdere ervaringen: 1. U heeft nog nooit een klus door deze loodgieter laten uitvoeren. 2. U heeft 3 jaar geleden een klus laten uitvoeren door deze loodgieter, en daar bent u tevreden over.	Striktheid contract: 1. U zet alles van te voren precies zwart op wit wat er moet gebeuren. 2. U zet in grote lijnen zwart op wit wat er moet gebeuren. 3. U spreekt alles van te voren precies mondeling door. 4. U bespreekt de grote lijnen mondeling door, de rest kan later tijdens het werk. Aanbetaling: 1. U bent niet bereid een aanbetaling te doen. 2. U bent bereid om 10% als aanbetaling te doen. 3. U bent bereid om 20% als aanbetaling te doen. 4. U bent bereid om 25% als aanbetaling te doen. 5. U bent bereid om 33% als aanbetaling te doen. 6. U bent bereid om 50% als aanbetaling te doen. 7. U bent bereid om het gehele bedrag vooraf te betalen.

Tabel 1B: gebruikte variabelen per vignette voor operationalisering Sociale inbedding en vertrouwen

	Basis situatie	Basisvertrouwen
Keuze spel	Respondent moet een keuze maken tussen beneden en rechts. Als hij/zij rechts kiest bepaald hij/zij direct een pay-off voor zichzelf en voor persoon B. Als hij/zij naar beneden kiest dan mag persoon B kiezen tussen twee mogelijke pay-offs.	Verwachting: 1. Persoon B beschaamd vertrouwen. 2. Persoon B honoreert vertrouwen Verwachting zekerheid: Hoe zeker ben je van die keuze (schaal van 0 tot 10).

3.3 Analyses

Om de hypothesen te beantwoorden is in dit onderzoek gebruik gemaakt van Ordinary Least Squares (OLS) regressie analyses. Deze analyse is bij elke vignette apart uitgevoerd met de variabelen die de sociale inbedding aangeven als onafhankelijke variabelen en de variabelen die vertrouwen en hoog/laag basisvertrouwen aangeven als afhankelijke variabelen. In totaal zijn er vier verschillende OLS regressies gedaan om dit effect te bekijken, 1 per vignette. Om de tweede hypothese te testen zijn vervolgens vier regressies uitgevoerd met als toevoeging de interactie-variabele van laag en hoog basisvertrouwen en sociale inbedding. De tweede hypothese is vervolgens getoetst door middel van een interactieterm. De resultaten van dit onderzoek zijn gecontroleerd voor een aantal controlevariabelen waarvan uit eerder onderzoek is gebleken dat er een significante correlatie bestaat tussen deze variabelen en vertrouwen.

Snijders (1996) stelt dat er drie verschillende soorten factoren invloed hebben op de mate van vertrouwen. Dispositionele factoren, de karaktereigenschappen van de vertrouwer, anticipatie factoren, de karaktereigenschappen van de vertrouwde, en situationele factoren. Volgens Snijders hebben dispositionele factoren maar beperkte invloed op de mate van vertrouwen. Anticipatie factoren hebben meer effect. Echter bestaat de sterkste correlatie tussen situationele factoren en vertrouwen. In dit onderzoek zijn de situationele factoren van de vignettes meegenomen als controlevariabelen. Uit voorgaand onderzoek van Orbell (1994) blijkt dat mensen verwachten dat vrouwen coöperatiever zijn in vertrouwensspellen dan mannen. Hoewel hier geen empirisch bewijs voor is gevonden wordt in dit onderzoek geslacht wel als controlevariabele gebruikt. Er is in dit onderzoek ook gecontroleerd voor opleiding. Uit onderzoek is gebleken dat hoger opgeleide mensen vaker vertrouwenssituaties kennen en daaruit weten dat coöperatie loont (Hooghe et al., 2012). Daarnaast hebben hoger opgeleide

mensen vaker meer vertrouwen in de samenleving. Verschillende onderzoeken hebben dit bevestigd (Borgonovi, 2012; Nannestad, 2008).

Clark en Eisenstein (2013) vonden in hun onderzoek een relatie tussen leeftijd en vertrouwen. Dit is dan ook de laatste controlevariabele die in dit onderzoek is opgenomen.

De beschrijving van de gebruikte variabelen zijn in tabel 2 tot en met tabel 5 in de bijlage weergegeven.

In de operationalisering vertrouwen is de vignette ‘Een keuzespel’ behandeld als een standaard vertrouwensspel. In de dataset is dit echt niet het geval, iedere respondent heeft net een ander keuzespel beantwoord. Buskens en Raub (2002) stellen dat in een vertrouwensspel er altijd een risico is en een verleiding. Volgens hen is in een vertrouwensspel het risico te berekenen door middel van $(\text{Punishment} - \text{Sucker}) / (\text{Reward} - \text{Sucker})$. De verleiding is te berekenen door middel van $(\text{Temptation} - \text{Reward}) / (\text{Temptation} - \text{Punishment})$. In dit onderzoek zijn beide berekeningen als controlevariabelen meegenomen. Voor een verklaring van de berekeningen zie Buskens en Raub (2002).

4. Resultaten

De hypothesen zijn onderzocht aan de hand van drie vignettes. Zie tabel 2 voor een overzicht van de resultaten. In dit onderzoek is de eerste hypothese onderzocht waarbij gekeken wordt of sociale inbedding een significant effect heeft op vertrouwen.

In tabel 6 is er bij de vignette 'leent u geld uit' geen significante relatie gevonden tussen 'Geld geven' als afhankelijke variabele en 'Bekendheid geldvrager' als onafhankelijke variabele ($b = .381$; $t = .150$; $p = .881$). Oftewel er is geen significante relatie gevonden tussen sociale inbedding en vertrouwen, dit is geen ondersteuning van de eerste hypothese.

Bij de vignette 'Een keuken kopen' is er ook geen significante relatie gevonden tussen 'aanbetaling' als afhankelijke variabele en 'Nieuw vs. Bestaande winkel' als onafhankelijke variabele ($b = .047$; $t = .728$; $p = .467$).

Bij de vignette 'Loodgieter' zijn er twee onafhankelijke variabelen getoetst op twee verschillende afhankelijke variabelen. De eerste onafhankelijke variabele 'Bekendheid loodgieter' heeft een significant effect op de eerste afhankelijke variabele ('striktheid contract'); ($b = .149$; $t = 4.275$; $p < .001$). De tweede onafhankelijke variabele ('Eerdere ervaringen') heeft geen significante relatie met deze afhankelijke variabele ($b = .114$; $t = 1.395$; $p = .163$).

Leent u geld uit? (geld geven)	Een keuken kopen (aanbetaling)		Loodgieter (striktheid contract)		Loodgieter (aanbetaling)			
	M1	M2	M1	M2	M1	M2		
Bekendheid geldvrager	.381 (2.544)	.271 (2.539)			.149*** (.035)	.145*** (.035)	.094** (.042)	.081 (.043)
Bekendheid X Basisvertrouwen		.011 (.013)		.004 (.008)	.114 (.081)	.105 (.082)	.093 (.099)	.104 (.099)
						.007 (.010)		-.012 (.013)
								-.008 (.005)
Constante	.785 (.847)	.704 (.852)		2.301*** (.271)	2.452*** (.396)	2.455*** (.396)	1.974*** (.479)	2.000*** (.479)
Geslacht	-.245** (.089)	-.243** (.088)		.012 (.058)	-.145 (.074)	-.144 (.075)	-.294** (.090)	-.290** (.090)
Leeftijd	-.001 (.004)	-.002 (.004)		-.009** (.003)	-.007 (.003)	-.007* (.003)	.003 (.004)	.003 (.004)
Opleiding	.044* (.021)	.045* (.021)		.052*** (.014)	.001 (.018)	.003 (.018)	.025 (.021)	.027 (.021)
Geslacht geldvrager	.441 (.900)	.473 (.899)		-.099 (.062)	-.114 (.077)	-.114 (.077)	-.032 (.094)	-.036 (.094)
Hoeveelheid geld	-.363 (.876)	-.380 (.875)		-.006 (.075)	-.111 (.075)	-.113 (.075)	-.056 (.091)	-.056 (.091)
Moment in de week	.328 (.793)	.301 (.791)		.080 (.074)				
				.027 (.089)				
Basisvertrouwen		.007 (.008)		.001 (.006)		.008 (.013)		.029 (.016)
Risk	.600 (5.915)	.368 (5.902)		-.396 (.563)	.129 (.510)	.095 (.512)	.129 (.617)	.107 (.618)
<u>Temptation</u>	.871 (12.339)	1.387 (12.319)		.383 (.333)	.557 (.290)	.585 (.291)	.270 (.351)	.263 (.352)
				N = 391 R2 = .164	N = 1058 R2 = .039	N = 1058 R2 = .034	N = 1058 R2 = .022	

Tabel 2: Resultaten.

Bij de tweede afhankelijke variabele ('aanbetaling') heeft de eerste onafhankelijke variabele ('bekendheid loodgieter') ook een significant relatie ($b = .094$; $t = 2.230$; $p = .026$). De tweede onafhankelijke variabele ('eerdere ervaringen') heeft geen significante relatie met de afhankelijke variabele ('aanbetaling') ($b = .093$; $t = .943$; $p = .346$). De hypothese wordt hier gedeeltelijk ondersteund.

Vervolgens is de tweede hypothese onderzocht waarbij gekeken werd of de toename van vertrouwen door middel van sociale inbedding groter is bij mensen met een laag basisvertrouwen in vergelijking met mensen met een hoog basisvertrouwen.

Bij de eerste vignette blijken mensen met een laag basisvertrouwen niet een groter effect te hebben van sociale inbedding op vertrouwen dan mensen met een hoog basisvertrouwen ($b = .011$; $t = .897$; $p = .370$). Oftewel we vinden geen significant interactie effect.

Bij de tweede vignette blijkt het effect van sociale inbedding op de mate van vertrouwen ook niet te verschillen tussen mensen met een laag en hoog basisvertrouwen ($b = .004$; $t = .577$; $p = .564$). Oftewel we vinden eveneens geen bewijs voor de hypothese.

Bij de derde vignette zijn twee interactietermen getoetst. Bij de eerste (interactie_3) blijkt het effect van sociale inbedding op de mate van vertrouwen niet te verschillen tussen mensen met een laag en hoog basisvertrouwen ($b = .007$; $t = .703$; $p = .482$). Bij de tweede interactieterm (interactie_4) blijkt eveneens het effect van sociale inbedding op de mate van vertrouwen niet te verschillen tussen een laag en hoog basisvertrouwen ($b = -.003$; $t = -.730$; $p = .466$) Er is geen bewijs gevonden voor de hypothese.

Bij de vierde vignette zijn weer twee interactietermen getoetst. Bij de eerste (interactie_3) blijkt het effect van sociale inbedding op de mate van vertrouwen niet te verschillen tussen mensen met een laag basisvertrouwen en mensen met een hoog basisvertrouwen ($b = -.012$; $t = -.965$; $p = .335$). Bij de tweede interactieterm (interactie_4) blijkt eveneens het effect van sociale inbedding op de mate van vertrouwen niet te verschillen tussen een laag/hoog basisvertrouwen ($b = -.008$; $t = -1.445$; $p = .149$) Er is geen bewijs gevonden voor de hypothese. Er blijkt geen significante interactie te bestaan tussen sociale inbedding en een laag/hoog basisvertrouwen.

In de analyses zijn ook een aantal significante controlevariabelen gevonden. Bij de vignette 'Leent u geld uit?' is er een significant positieve relatie gevonden tussen opleiding en vertrouwen ($b = .044$; $t = 2.059$; $p = .04$). Hoe hoger iemands opleiding, des te meer vertrouwen die persoon geeft. Daarnaast is er ook een significante negatieve relatie gevonden tussen vertrouwen en geslacht ($b = -.245$; $t = -2.765$; $p = .006$). Mannen geven significant meer

vertrouwen dan vrouwen. Er is geen significante relatie gevonden tussen een van de situationele factoren en vertrouwen. Bij de vignette 'Een keuken kopen' is er ook een positieve relatie gevonden tussen opleiding en vertrouwen ($b = .052$; $t = 3.758$; $p < .001$). Daarnaast is er een negatieve relatie gevonden tussen leeftijd en vertrouwen ($b = -.009$; $t = -3.211$; $p = .001$). Hoe ouder iemand is, des te minder vertrouwen die persoon geeft. In deze vignette is er ook geen significante relatie tussen een situationele factor en vertrouwen. Bij de eerste analyse bij de vignette 'Loodgieter' is er geen significante relatie gevonden tussen een controle variabele en vertrouwen. In de tweede analyse is er wel een significante relatie gevonden, namelijk tussen geslacht en vertrouwen ($b = -.294$; $t = -3.266$; $p = .001$).

5. Conclusie/Discussie

In dit onderzoek werd er beoogd om naast het meerdere malen gevonden significant effect van sociale inbedding op de mate van vertrouwen, dieper in te gaan op het hoofdeffect door middel van het toetsen van een interactie-effect. Hoewel de hoofdrelatie al gevonden is in voorgaande onderzoeken (Buskens & Raub, 2002; Buskens & Weesie, 2000) was een doel om dit wederom te bevestigen met behulp van de HIN95Exp dataset van Bruins en Weesie (1996). Het hoofddoel was echter om dieper in te gaan op achterliggende mechanismen om meer inzichten te creëren over de relatie tussen het basisvertrouwen en sociale inbedding. Er is vervolgens gekozen dit te doen door te onderzoeken of er interactie-effecten bestaan op de relatie tussen sociale inbedding en vertrouwen. Het specifieke interactie-effect dat gemeten werd in dit onderzoek was de hoofdrelatie met het verschil tussen mensen met een laag en hoog basisvertrouwen. Met dit onderzoek hopen we een opstap te hebben gecreëerd voor vervolgonderzoek om dieper in te gaan op de hoofdrelatie door te kijken naar achterliggende invloeden en mechanismen om meer inzichten te creëren omtrent dit onderwerp.

Als eerste werd er gekeken naar de basisrelatie tussen sociale inbedding en vertrouwen. Uit de analyses van de HIN95Exp dataset kwam naar voren dat de hypothese dat sociale inbedding een significant effect heeft op vertrouwen gedeeltelijk ondersteund wordt. Dit is onderzocht met behulp van vier O.L.S regressieanalyses op drie gekozen vignettes waarvan één vignette twee afhankelijke variabelen heeft. Uit de vier analyses kwam er twee keer een significant positief effect. Concluderend kan hieruit gesteld worden dat naarmate iemand meer ervaring heeft met een persoon, of hechter is ingebed in zijn netwerk, het vertrouwen alsmede stijgt. Vervolgens is er gekeken naar waar het verschil eventueel in zou kunnen zitten; waarom er bij die twee vignettes geen significant effect uitkwam. De analyses waar geen significant effect uit kwam waren: ‘Leent u geld uit’ en ‘Een keuken kopen’. Het viel op dat bij de vignette ‘Een keuken kopen’ er geen persoon vertrouwd moest worden maar een bedrijf. Dit zou verklaard kunnen worden doordat personen concreet zijn en daardoor eerder gecategoriseerd worden naar een groep waar ze al kennis over hebben en daardoor makkelijker in staat zijn een eenduidig oordeel te vellen over het wel of niet vertrouwen door middel van controle en leermechanismen. Daarentegen is een bedrijf meer abstract, er wordt niet één persoon vertrouwd, maar een collectief, vaak bestaande uit meerdere personen. Dit kan het moeilijker maken deze mechanismen toe te passen. Ten slotte kan een oorzaak zijn dat bedrijven vaker in verband staan met “officiële” betalingen in de zin van zwart-op-wit

afspraken. Een interessante vraag voor vervolgonderzoek zou kunnen zijn of sociale inbedding meer effect heeft bij specifieke personen dan bij bijvoorbeeld bedrijven, organisaties of politieke partijen, ofwel een collectief.

Het niet significante resultaat bij de vignette ‘Leent u geld uit’ kan mogelijk verklaard worden doordat de steekproefpopulatie bij deze vignette in absolute aantallen verschilt in vergelijking met de populatie van de andere vignettes. De steekproefpopulatie bij deze vignette is namelijk meer dan de helft kleiner omdat maar de helft van de respondenten dezelfde versie van het vertrouwensspel heeft ontvangen. Dit werd niet direct beschouwd als een probleem, echter is het wel krachtiger als er een analyse kan plaatsvinden op de gehele steekproefpopulatie net zoals de andere geanalyseerde vignettes. Een tweede verklaring heeft betrekking op de gekozen groepering van een aantal afhankelijke variabelen. In eerste instantie waren er zes opties voor de respondent om uit te kiezen. Het bleek een opgave hier een hiërarchie in te vinden vanuit een statistisch perspectief waardoor de zes opties werden gereduceerd naar vier opties waaruit wel een hiërarchie gehaald kon. Het probleem zit hem in dat er wel een inhoudelijk verschil bestaat tussen de zes antwoordmogelijkheden, de respondent kan namelijk zelf wel de zes opties als duidelijk verschillende mogelijkheden interpreteren.

Naast het bevestigen van het hoofdeffect is er ook gekeken naar een interactie-effect tussen het basisvertrouwen en sociale inbedding. Vanuit de assumptie dat er een negatieve relatie bestaat tussen de interactie van het basisvertrouwen en sociale inbedding die gebaseerd is op de wederkerigheid theorie van Simpson (2008) en de sociale oriëntatie theorie van Aksoy en Weesie (2012) werd de hypothese opgesteld dat naarmate het basisvertrouwen stijgt de invloed van sociale inbedding daalt. Uit de analyses kwam naar voren dat er geen significante invloed bestaat van het basisvertrouwen op het hoofdeffect en er bleek geen duidelijke richting te bestaan.

Een discussiepunt is de gebruikte methode en operationalisering voor het meten van het basisvertrouwen. Het probleem in dit onderzoek was dat er geen andere manier mogelijk was door de beperkte hoeveelheid aan data die beschikbaar was voor het meten van het basisvertrouwen. Er bestond niet veel vrijheid omtrent de manier van operationalisering, de mogelijkheden waren beperkt. Er wordt dan ook aangeraden om in vervolgonderzoek een concrete maat van basisvertrouwen op te nemen, zodat het interactie-effect beter gemeten kan worden. Door de beperkte hoeveelheid aan basisvertrouwen-indicatoren kon er gebruik gemaakt worden van één vignette waar een duidelijke maat van basisvertrouwen te meten viel. Een advies voor vervolgonderzoek naar het interactie-effect is dan ook om bijvoorbeeld

meer vignettes of andere indicatoren op te nemen waar het basisvertrouwen duidelijk te meten is. Pragmatisch gezien is het gebrek aan veel opties geen nadeel, als er meer keuzes gemaakt moeten worden dient er ook meer verantwoording afgelegd te worden. Verder was het maar deels mogelijk in de operationalisering te controleren voor de verscheidene situationele factoren die per respondent verschillen. De kans bestaat dat respondenten niet dezelfde vignette met dezelfde gemanipuleerde variabelen hebben gehad. Door middel van de twee controle variabelen RISK en TEMP is geprobeerd te controleren voor deze verschillen. Echter is dit geen ideale oplossing, de variabelen houden alleen rekening met de verhoudingen van de pay-offs en niet met de absolute waarden. In vervolgonderzoek is het wel aan te raden om mensen exact hetzelfde vertrouwensspel te laten spelen om meer accuraat te kunnen toetsen. Een ander punt is dat het kan zijn dat de theorie waar de hypothese van afgeleid is hedendaags niet relevant is.

Verder is de dataset (HIN95Exp) 20 jaar oud. Dit is niet per definitie een probleem. Er is echter wel de mogelijkheid dat er veel veranderd is in de maatschappij in de afgelopen 20 jaar omtrent vertrouwen. Naar zeggen leven we in een meer wantrouwende samenleving dan voorheen en zijn we meer op onze hoede na o.a. 9/11 en een aantal onlangs choquerende gebeurtenissen zoals de activiteiten van ISIS. Mensen durven minder snel hun mening uit te spreken na o.a. de moord op Theo van Gogh of de meer recentelijke aanslagen rondom het weekblad Charlie Hebdo in Parijs. Een hedendaagse dataset gericht op vertrouwen zou een hoop kunnen bijdragen aan onderzoek naar de huidige status van vertrouwen in de maatschappij en of de invloeden van de mechanismen in die tijd zijn veranderd. Een vergelijkend onderzoek zou interessant zijn om te kijken of we daadwerkelijk wantrouwerder zijn geworden in vergelijking met 20 jaar terug na de verscheidene gebeurtenissen die naar zeggen een aanslag hebben gepleegd op ons vertrouwen naar elkaar. Verder zou een vergelijkend onderzoek naar andere landen ook interessant zijn om bijvoorbeeld te kijken of het vertrouwen in multiculturele landen zoals Nederland groter is dan andere of minder multiculturele landen. Een indicator voor meer wantrouwen onder de culturen zou de toenemende populariteit van radicale ideologieën kunnen zijn over die 20 jaar. 20 jaar geleden was er alleen Janmaat met de Centruumpartij die met moeite zetels behaalde, terwijl we nu onder andere de PVV hebben die zowel in de tweede kamer zit als een relatief groot aantal zetels bezit. Dit naar persoonlijk inzien is een kapstok waaraan verder onderzoek opgehangen kan worden. Weliswaar betekent dit dat de focus dan verschuift van intern naar extern, namelijk van binnen de figuratie inbedding-vertrouwen naar de ontwikkeling van deze figuratie in de maatschappelijke veranderingsprocessen in deze tijd.

Verder zou het ook interessant zijn de figuratie inbedding-vertrouwen te onderzoeken binnen het proces van toenemende ontzuiling en individualisering in Nederland. Wat heeft dit voor een effect op de inbedding en het vertrouwen? Zie bijvoorbeeld Goslinga (2015) over de uitspraak van Rutte ten aanzien van “De Dikke ik”.

Een andere actuele ontwikkeling is de toenemende immigratie van vluchtelingen ook naar Nederland. Die immigratie brengt naar zeggen onzekerheid en angst met zich mee. En dat kan gezien worden als de tegenpolen van inbedding en vertrouwen. Hoe deze zaken zich precies tot elkaar verhouden, daarvoor is vervolgonderzoek onontbeerlijk. Zie bijvoorbeeld de lezing van psychiater Damiaan Denys (2015) “Ons leven in angst”.

Ten slotte kunnen we ook niet om de veranderingen heen omtrent inbedding en vertrouwen onder invloed van de huidige digitale revolutie, die voornamelijk de afgelopen 20 jaar speelt. Ook hier zien we een niet vertrouwd omgeving die voor jong en oud vragen oproept en onzekerheid met zich meebrengt. Voor jong en oud zijn de gevolgen van deze digitale revolutie nog verre van duidelijk, ook niet in relatie tot inbedding en vertrouwen. Dit is een goede ingang voor vervolgonderzoek.

Concluderend blijkt in huidig onderzoek wederom dat sociale inbedding een significant effect heeft op de mate van vertrouwen. Echter, er is geen significant verschil geconstateerd tussen de invloeden van sociale inbedding op vertrouwen bij mensen met een laag basisvertrouwen en mensen met een hoog basisvertrouwen.

6. Literatuurlijst

- Aksoy, O., & Weesie, J. (2012). Beliefs about the social orientations of others: A parametric test of the consensus, and cone hypothesis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 45-54.
- Barrera, D. (2005). *Trust in Embedded Settings*. Utrecht University.
- Borgonovi, F. (2012). The relationship between education and levels of trust and tolerance in Europe1. *The British journal of sociology*, 63, 146-167.
- Bruins, J., & Weesie, J. (1996) *HIN95exp. A set of experiments connected with HIN95*. Codebook. Iscore Paper, No. 77. Utrecht University.
- Burt, R. S., & Knez, M. (1995). Kinds of third-party effects on trust. *Rationality and Society*, 7, 255-292.
- Buskens, V. (1998). The social structure of trust. *Social networks*, 20, 265-289.
- Buskens, V., & Raub, W. (2002). EMBEDDED TRUST: CONTROL AND LEARNING.
- Buskens, V., & Weesie, J. (2000). AN EXPERIMENT ON THE EFFECTS OF EMBEDDEDNESS IN TRUST SITUATIONS BUYING A USED CAR. *Rationality and Society*, 12, 227-253.
- Coleman, J. (1990). *Foundation of Social theory* Cambridge. [Durable Relations and Social Cohesion]. Amsterdam: Thesis Publishers.
- Denys, D. (2015). *Damiaan Denys: 'In de angst ervaren we dat we vrij zijn'*. Geraadpleegd op 7 juni, van <http://www.filosofie.nl/nl/artikel/42184/damiaan-denys-in-de-angst-ervaren-we-dat-we-vrij-zijn.html>.
- Gambetta, D. (2000) 'Can We Trust Trust?', in: Gambetta, D. (red.) *Trust: making and breaking Cooperative relations*, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford, p 213-237.
- Good, D. (2000). Individuals, interpersonal relations, and trust. *Trust: Making and breaking Cooperative relations*, 31-48.
- Goslinga, H. (2015). De liberale staat loopt tegen z'n grenzen aan. *Trouw*.

- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 481-510.
- Hooghe, M., Marien, S., & De Vroome, T. (2012). The cognitive basis of trust. The relation between education, cognitive ability, and generalized and political trust. *Intelligence: a Multidisciplinary Journal*, 40, 604-613.
- Lewis, J. D., & Weigert, A. (1985). Trust as a social reality. *Social forces*, 63, 967-985.
- Montgomery, J.D. (1998). Toward a role-theoretic conception of embeddedness. *American Journal of Sociology* 104, 92–125.
- Nannestad, P. (2008). What have we learned about generalized trust, if anything? *Annu. Rev. Polit. Sci.*, 11, 413-436.
- Orbell, J., Dawes, R., & Schwartz-Shea, P. (1994). Trust, social categories, and individuals: The case of gender. *Motivation and Emotion*, 18, 109-128.
- Raub, W. (1997). Samenwerking in duurzame relaties en sociale cohesie [Cooperation in long-term relationships and social cohesiveness].
- Raub, W., Weesie, J. (1990). Reputation and efficiency in social interactions: an example of network effects. *American Journal of Sociology*, 626–654.
- Rotter, J. B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American psychologist*, 35, 1.
- Simpson, B., & Willer, R. (2008). Altruism and indirect reciprocity: The interaction of person and situation in prosocial behavior. *Social Psychology Quarterly*, 71, 37-52.
- Smelser, N.J., Swedberg, R., 1994. The sociological perspective on the economy. In: Smelser, N.J., Swedberg, R. (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press, Princeton, NJ, pp. 3–36.
- Snijders, C. (1996) *Trust and Commitments*. West Lafayette, IN: Purdue University Press.
- Weesie, J., M. Kalmijn, W. Bernasco & D. Giesen (1995). *Huishoudens in Nederland 1995*. (databestand) Utrecht: ISCORE 67.

7. Bijlage

Variabele	N	Mean	Std. dev.	Min.	Max
Suly2	391	5.02	1.698	1	6
Buky1	1058	2.35	.942	1	6
Pluy2	1058	2.43	1.207	1	4
Pluy3	1058	2.11	1.449	1	7

Tabel 3: Descriptieve afhankelijke variabelen vertrouwen

Variabele	N	Mean	Std. dev.	Min.	Max
Sulx2	391	1.36	.481	1	2
Bukx5	1058	1.52	.5	1	2
Plux1	1058	2.37	1.090	1	4
Plux3	1058	1.67	.469	1	2

Tabel 4: Descriptieve onafhankelijke variabelen vertrouwen

Variabele	N	Mean	Std. dev.	Min.	Max
Truy2	1058	1.6	.489	1	2
Truy3	1058	6.04	2.715	0	10

Tabel 5: Descriptieve hulpvariabelen Low- High trust

Variabele	N	Mean	Std. dev.	Min	Max
Leeftijd	1058	37,83	10,89	18	79
Sex	1058	.49	.5	0	1
Educ	1058	4.88	2.1418	1	9
Sulx3	391	1.68	.468	1	2
Sulx5	391	2.65	.481	2	4
Sulx6	391	1.49	.5	1	2
Bukx1	1058	1.49	.5	1	2
Bukx2	1058	1.59	.492	1	2
Bukx3	1058	1.41	.493	1	2
Bukx4	1058	1.43	.496	1	2
Plux2	1058	1.53	.499	1	2
Plux4	1058	1.58	.493	1	2
TEMP	1058	.53	.13	.33	.70
RISK	1059	.29	.07	.20	.40

Tabel 6: Descriptieve controlevariabelen.

