

Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng tin đối với các thành viên gia đình trực tiếp

Nguyễn Quý Thanh^{1,*}, Nguyễn Thị Khánh Hoà²

¹ Viện Đảm bảo Chất lượng Giáo dục, ĐHQGHN, 144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam
² Công ty Tư vấn CDM International Inc, Nhà A2, Khu biệt thự LICOGI 13, ngõ 164 Khuất Duy Tiến,
Thanh Xuân, Hà Nội

Nhận ngày 09 tháng 4 năm 2013,
Chỉnh sửa ngày 21 tháng 5 năm 2013; Chấp nhận đăng ngày 14 tháng 6 năm 2013

Tóm tắt: Nghiên cứu này đã đưa ra khảo cứu ban đầu về những yếu tố ảnh hưởng đến lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình trực tiếp (immediate family) – một trong những thành tố của lòng tin xã hội. Dựa trên khảo sát quy mô lớn 1430 đại diện hộ gia đình của 5 tỉnh thành ở miền Bắc, miền Trung và miền Nam, nghiên cứu đã chỉ ra được, chỉ số lòng tin của cá nhân cao nhất đối với bố/mẹ, tiếp đó đến con, vợ/chồng và cuối cùng là với anh/chị em ruột. Nghiên cứu cũng mô hình hóa các yếu tố ảnh hưởng thuộc cấp độ cá nhân, cấp độ gia đình và cấp độ cộng đồng-xã hội đến lòng tin của cá nhân với các thành viên gia đình trực tiếp. Kết quả mô hình hóa cho thấy việc đánh giá thành công về hôn nhân/gia đình, số người sống chung, số người trong gia đình làm trong cơ quan nhà nước, mức độ thăm viếng bố/mẹ thường xuyên, sự cảm nhận về tình cảm, sự đoàn kết trong cộng đồng là những yếu tố ảnh hưởng quan trọng đến chỉ số lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình trực tiếp.

Từ khóa: cấu trúc lòng tin của cá nhân thành viên gia đình trực tiếp, yếu tố ảnh hưởng đến lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình trực tiếp.

1. Đặt vấn đề

Lòng tin của cá nhân với các thành viên gia đình là một thành phần trong cấu trúc lòng tin xã hội (social trust). Trong từ vựng khoa học có một số khái niệm liên quan với nhau như lòng tin (trust), niềm tin (belief). Nội hàm của các khái niệm này trong tiếng Việt có sự chồng lấn, đan xen và bổ trợ cho nhau. Chúng ta có thể xem xét các thuật ngữ này từ góc độ cấu trúc và chức năng. Xét về mặt cấu trúc, chúng ta có thể

chia sẻ quan điểm của Rino Falcone, Giovanni Pezzulo và Christinano Castelfranchi (2003) khi xem lòng tin như là một chỉnh thể được tạo thành từ thành tố các niềm tin [1]. Như vậy, có thể hiểu lòng tin là khái niệm mang tính khái quát hơn, gắn với chỉnh thể, còn niềm tin gắn với những biểu hiện cụ thể. Xét về mặt chức năng, chúng tôi cho rằng lòng tin chính là sự tin tưởng dựa trên đặc điểm, năng lực, sức mạnh của người/nhóm liên quan, trong khi niềm tin là việc coi điều/thứ gì đó là đúng, có thật và có thể xảy ra. Do đó, niềm tin thường được gắn với các yếu tố từ bên trong như niềm tin tôn giáo,

*Tác giả liên hệ. ĐT.: +84-7547625 (19)
Email: nqthanh@vnu.edu.vn.

niềm tin vào các đảng siêu nhiên, còn lòng tin thường được gắn với sự tin cậy (reliance) hay tín nhiệm (credential) nhiều hơn. Lòng tin gắn nhiều với tâm thế xã hội, còn niềm tin gắn nhiều hơn với tâm thế cá nhân¹. Đây dường như là hai mặt của đồng xu. Tuy nhiên, trong khuôn khổ giới hạn của bài báo, chúng tôi chỉ tập trung phân tích về lòng tin xã hội.

Lòng tin xã hội chịu ảnh hưởng của những yếu tố khác nhau, như tình trạng ly hôn của bố mẹ (Halpern D 2005) [2], (Hall P 1999) [3]. Các yếu tố thuộc về đặc điểm cá nhân như đặc điểm giới, tuổi, học vấn, nghề nghiệp, tình trạng ly hôn được coi là ảnh hưởng gián tiếp đến lòng tin thông qua các biến trung gian là sự đoàn kết và tham gia xã hội [2]. Bên cạnh đó, các yếu tố thuộc về môi trường cộng đồng và xã hội như thiết kế nhà ở trong khu vực đô thị, cách bố trí hàng rào ở khu vực nông thôn [2], hệ thống phúc lợi xã hội (Woolcock M 2001) [4] cũng được coi là có ảnh hưởng đến sự tương tác giữa các cá nhân và lòng tin xã hội. Tuy nhiên, các công trình đã có chưa tập trung vào từng nhóm các yếu tố cụ thể xem chúng ảnh hưởng đến lòng tin như thế nào. Hơn nữa, các nghiên cứu đã có ở nước ngoài cũng chưa xem xét những yếu tố thuộc nhóm đặc điểm cá nhân, gia đình và môi trường cộng đồng xã hội trong sự tương tác với nhau khi phân tích ảnh hưởng của chúng đến lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình.

Trong cộng đồng các nhà khoa học xã hội Việt Nam, chủ đề lòng tin xã hội nói chung, lòng tin của cá nhân đối với các thành viên trong gia đình nói riêng cũng chưa được quan tâm thích đáng. Hầu hết các tác giả Việt Nam mới chỉ tiếp cận một cách tản mạn đến vấn đề này dưới góc độ nghiên cứu về vốn xã hội (nhất là trong nghiên cứu về gia đình như là nguồn vốn xã hội) và mạng lưới quan hệ xã hội. Chính vì vậy, để góp phần lấp khoảng trống các

nghiên cứu về lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình, nghiên cứu này tập trung vào trả lời hai câu hỏi: (1) lòng tin của cá nhân đối với các thành viên gia đình trực tiếp (immediate family) của người Việt Nam như thế nào? (2) các đặc điểm cá nhân, gia đình và môi trường cộng đồng xã hội ảnh hưởng đến lòng tin này ra sao?

2. Tổng quan các nghiên cứu liên quan

Lòng tin xã hội được các nhà nghiên cứu xem xét từ nhiều góc độ khác nhau. Trước hết là từ góc độ tương tác xã hội. Nhà xã hội học người Anh Anthony Giddens viết rằng: “Có thể nói sự tin cậy là một phương tiện làm ổn định các mối quan hệ tương tác giữa con người với nhau. Có thể tin cậy vào một người khác là có thể tin rằng người này sẽ có một loạt những phản ứng mà mình mong đợi” [5]. Như vậy, nhờ có lòng tin, tính “có thể dự đoán được” của hành động sẽ tăng lên từ phía các chủ thể tham gia tương tác cũng như từ phía “người quan sát”. Lòng tin xã hội còn được xem xét từ cách tiếp cận nhận thức. Thí dụ, Critiano Castlfranchi và Rino Falcone cho rằng lòng tin xã hội có thể được xem như một yếu tố tinh thần, thái độ và quan hệ xã hội. Ở đây, sự “tin tưởng” được xem như một sự “đánh cược” vào một quan hệ, do vậy, sự “tin tưởng” cũng luôn hàm chứa cả những rủi ro. Tác giả phân tích sâu hơn về hình thức của lòng tin xã hội, dựa trên thuyết duy lý và cụ thể là trên cơ sở đạo đức, danh tiếng, vị thế trong tổ chức và chính quyền (lòng tin giữa ba bên) [6]. Theo đó, có thể tăng cường lòng tin của chúng ta bằng cách tác động vào các yếu tố tinh thần thông qua những sự cam kết, các hợp đồng và yếu tố tham gia của chính quyền. Lòng tin có thể được phân tích từ góc độ vốn xã hội. Nhiều tác giả xem lòng tin và vốn xã hội có mối quan hệ hai chiều chặt chẽ, tức là, xem lòng tin vừa là nguyên nhân,

¹ Sự phân định giữa 2 khái niệm này chỉ mang tính tương đối và ở chỉ ở cấp độ lý thuyết.

vừa là kết quả của vốn xã hội. Thí dụ, trong khi, Woolcock cho rằng lòng tin là một hệ quả của vốn xã hội [4], một số tác giả khác lại xem lòng tin là một trong các đặc tính của vốn xã hội [7], còn Cote và Healy tiếp cận theo cả hai chiều khi nhìn nhận về lòng tin và vốn xã hội [8]. Francois và Zabochnik khi phân tích về mối quan hệ giữa lòng tin, vốn xã hội và sự phát triển kinh tế đã đề xuất khái niệm về “tính đáng tin” với tư cách là một bộ phận liên quan tới nền kinh tế của một xã hội. Theo đó, lòng tin là khái niệm bao hàm cả vốn xã hội. Ví dụ, các cá nhân được xem là đáng tin cậy khi họ thực hiện những điều mà họ đã hứa cho dù những việc làm này không đem lại lợi ích kinh tế cho họ [9].

P. Dasgupta đã xem niềm tin là yếu tố trung tâm của tất cả các giao dịch [10]. Còn Coleman phân tích sâu về vấn đề lòng tin trong vốn xã hội. Ông cho rằng lòng tin chính là mấu chốt để tạo nên các giao dịch kinh tế thành công. Để chứng minh cho luận điểm đó, ông nêu thí dụ, các thương nhân trong mạng lưới buôn bán kim cương có thể chuyển cho nhau xem các viên kim cương giá nhiều ngàn đô la mà không cần sự bảo đảm nào. Ông cho rằng họ chỉ có thể làm được việc đó khi có sự tin tưởng cao và sự coi trọng lòng tin trong cộng đồng những thương nhân này [7]. Pretty và Ward cho rằng lòng tin được củng cố và tăng cường thông qua các chế tài trừng phạt đối với những người vi phạm các chuẩn mực xã hội hay những người không thực hiện các trách nhiệm của họ [11]. Để xác định tầm hạn vuron xa của lòng tin, Francis Fukuyama đưa ra thuật ngữ “*phạm vi lòng tin*” (radius of trust). Theo ông, đối với cá nhân trong nhóm, nếu sự hợp tác trong nhóm (vốn xã hội của nhóm) tạo ra những hệ quả tích cực vượt ra bên ngoài nhóm, khi đó phạm vi lòng tin của cá nhân có thể mở rộng hơn tư cách thành viên (membership) nhóm. Nhưng, trong một số tình huống khác, phạm vi lòng tin có thể thu hẹp hơn tư cách thành viên nhóm.

Thí dụ, trong các tổ chức lớn, sự hợp tác khó có thể duy trì trong toàn tổ chức, mà nó thường chỉ được thúc đẩy mạnh mẽ trong nhóm lãnh đạo hoặc trong từng nhóm nhỏ nhân viên nhất định. Dường như, sự cố kết trong nhóm càng chặt thì phạm vi lòng tin lại càng nhỏ. Ông cho rằng, chỉ khi có được quyền lực luật pháp thống nhất và công khai, minh bạch, thì phạm vi lòng tin và sự cộng tác với người lạ mới mở rộng. Ông cũng chỉ ra ảnh hưởng hai mặt của chủ nghĩa gia đình. Một mặt, nó ảnh hưởng tích cực đến các giao dịch kinh tế, nhưng mặt khác, chính chủ nghĩa gia đình lại gây ra hậu quả là sự thiếu tin tưởng với người lạ [12], [13].

Để tìm kiếm nguồn gốc của lòng tin xã hội, Delhey và Newton đã phân tích những yếu tố ảnh hưởng đến lòng tin thông qua nghiên cứu thực nghiệm ở 6 quốc gia. Trong nghiên cứu này, tác giả đã nêu hai cách tiếp cận về lòng tin xã hội. Đó là cách tiếp cận coi lòng tin là đặc điểm của cá nhân, được các nhà tâm lý học xã hội sử dụng từ những năm 1950, 1960 của thế kỷ trước và cách tiếp cận coi lòng tin xã hội như là sản phẩm của xã hội chứ không chỉ của riêng cá nhân, được các nhà chính trị học, xã hội học áp dụng từ những năm 1990 và 2000. Delhey và Newton đã đề xuất 6 lý thuyết chính về những yếu tố ảnh hưởng đến lòng tin xã hội (gồm hiệp hội tự nguyện và mạng xã hội, cộng đồng, điều kiện xã hội, nhân khẩu học, tính cách cá nhân, thành công và hạnh phúc). Kết quả thực nghiệm đã chứng minh 3 lý thuyết (hiệp hội tự nguyện và mạng xã hội, điều kiện xã hội, thành công và hạnh phúc) có thể dùng trong giải thích về nguồn gốc của lòng tin [14]. Cũng nghiên cứu về những yếu tố chế định lòng tin, Lewis và Weigert đã chỉ rõ các cá nhân có xu hướng tin tưởng người khác bởi vì họ biết những người đó [15]. Thế nhưng, tại sao chúng ta vẫn có thể tin người lạ, những người mà chúng ta không biết? Các nhà xã hội học cho rằng, sự tin tưởng của chúng ta vào người lạ

tăng dần theo mức độ hiểu biết của chúng ta về người khác. Nhưng, bản thân sự “biết” như vậy cũng chưa phải là yếu tố “đủ” để chúng ta tin. Nhiều khi, chúng ta vẫn tin người khác mà không nhất thiết phải biết mọi thứ về họ. Trong tình huống này, chúng ta đơn giản là tin vào *tính đáng tin* (trustworthiness). Tuy nhiên, không phải người lạ nào cũng có “tính đáng tin”. Hearn lập luận rằng, chúng ta dễ tin hơn vào một người nào đó mà chúng ta không biết, nếu người đó sống/làm việc tại một nơi đòi hỏi tuân thủ những chuẩn mực cao về tương tác xã hội, hay là tại nơi có tính đáng tin [16]. Ví dụ, cho dù chúng ta thậm chí hoàn toàn không biết một vị quan chức nào đó, nhưng chúng ta vẫn có thể tin tưởng người này, bởi vì, nhân vật đó làm việc trong bối cảnh thể chế đã được chúng ta biết rất rõ và đáng tin với chúng ta. Bên cạnh đó, chúng ta cũng có thể tin vào một người lạ, nếu những người khác mà chúng ta biết đảm bảo cho anh ta hay đưa ra một số điều kiện hợp pháp hóa cho tính đáng tin của anh ta. Theo cách đó, lòng tin liên cá nhân chuyển thành lòng tin xã hội được khái quát [16]. Xét về hệ quả của lòng tin, Putnam cho rằng khi lòng tin trong xã hội cao thì khả năng đoàn kết cũng sẽ cao [17]. Còn Dasgupta xem lòng tin là yếu tố cần thiết để thực hiện chức năng ổn định xã hội và bảo đảm hạnh phúc cá nhân [10]. Một số tác giả đã xem xét những yếu tố tác động đến lòng tin xã hội nói chung. Portes, Deylhey, Newton đưa ra nhận định rằng, các yếu tố thuộc về đặc điểm cá nhân như giới, tuổi, học vấn, nghề nghiệp, ly hôn được xem là ảnh hưởng đến sự gắn kết và tham gia xã hội – yếu tố được xem là hậu quả của lòng tin [2], [3], [14], [18]. Trong khi đó, gia đình là bối cảnh mà phần lớn con người lần đầu tiên học cách tin tưởng người khác. Các yếu tố thuộc về gia đình như việc ly hôn của bố mẹ ảnh hưởng đến lòng tin [3]. Ngoài ra, các yếu tố thuộc về môi trường, cộng đồng xã hội như thiết kế nhà ở ở khu vực đô thị, cách bố trí hàng rào ở khu vực nông thôn [2],

hệ thống phúc lợi xã hội [4] đều được coi là ảnh hưởng đến sự tương tác giữa các cá nhân và lòng tin giữa con người.

Như vậy, các nghiên cứu trên thế giới mới tập trung vào việc phân tích khái niệm lòng tin xã hội ở các cách tiếp cận khác nhau, phân tích về những nguyên nhân và hệ quả của lòng tin. Một số ít nghiên cứu bắt đầu nghiên cứu về những yếu tố ảnh hưởng đến lòng tin xã hội nói chung, nhưng chúng tôi chưa thấy những nghiên cứu tập trung vào phân tích những yếu tố ảnh hưởng đến lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình trực tiếp.

Cùng với xu thế chung, những nghiên cứu ở Việt Nam về vốn xã hội nói chung, lòng tin xã hội của người Việt Nam mới bắt đầu được chú ý nhiều từ khoảng những năm 2000 trở lại đây. Trong khi các nghiên cứu về vốn xã hội ở các nước trên thế giới đã rất phổ biến, thì các nghiên cứu về vốn xã hội và lòng tin xã hội ở Việt Nam còn khá ít ỏi. Có thể nêu ra một số nghiên cứu chính về vốn xã hội và mạng lưới xã hội trong các nghiên cứu của Đặng Nguyên Anh (1998), Điều tra Giá trị Thế giới tại Việt Nam (2001), Lê Ngọc Hùng (2008), Nguyễn Quý Thanh (2005, 2006, 2012), Lê Minh Tiến (2006, 2007), Trần Hữu Quang (2006), Nguyễn Duy Thắng (2007), Nguyễn Tuấn Anh (2006, 2007, 2010), Hoàng Bá Thịnh (2008, 2009), v.v [19-32]. Tuy nhiên, các nghiên cứu này không đề cập một cách riêng rẽ đến vấn đề lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình, tuy rằng, yếu tố này luôn được xem xét (với mức độ nhiều hay ít) khi các tác giả phân tích về các chi phí mà các cá nhân cần bỏ ra để thực hiện các giao dịch kinh tế khác nhau. Bên cạnh đó, cuộc Điều tra Giá trị thế giới tại Việt Nam, do Viện Nghiên cứu Con người chủ trì, là một khảo sát quy mô lớn, có chú ý đến việc tìm hiểu về lòng tin xã hội của người Việt Nam. Đây có thể xem như những khảo sát thực nghiệm quy mô lớn đầu tiên về vấn đề này ở Việt Nam. Kết quả

khảo sát cho thấy lòng tin xã hội của người Việt Nam đối với người khác nói chung là 41% (cao hơn so với mức trung bình của thế giới - 26%) [21].

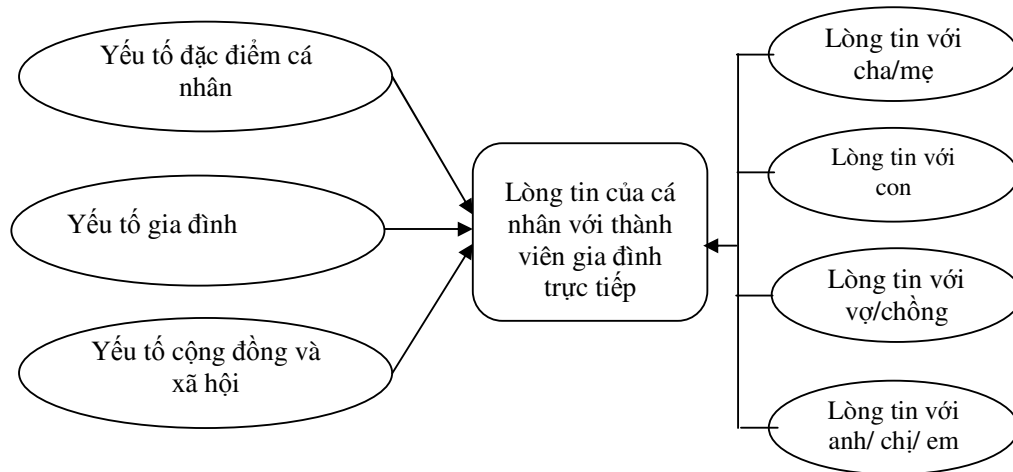
Qua tổng quan các nghiên cứu mà chúng tôi tiếp cận được, chúng tôi thấy còn thiếu các nghiên cứu chuyên sâu và hệ thống về cấu trúc lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình trực tiếp, cũng như chưa có nghiên cứu hệ thống về các yếu tố ảnh hưởng đến nó. Chính vì vậy, nghiên cứu này đặt ra nhiệm vụ góp một phần vào việc lấp đầy sự thiếu hụt này cả từ góc độ lý thuyết và thực nghiệm.

3. Khung lý thuyết và giả thuyết nghiên cứu

Trong một nghiên cứu khác, Nguyễn Quý Thanh, Nguyễn Thị Khánh Hòa (2013) đã làm rõ cấu trúc 5 thành tố của lòng tin xã hội chung trong đó có thành tố *lòng tin với các thành viên gia đình trực tiếp* [33]. Trong nghiên cứu này, chúng tôi tiếp cận từ khung lý thuyết tích hợp cả tính học xã hội và động học xã hội của A.

Comte. Theo đó, một mặt chúng tôi phân tích về cấu trúc lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình trực tiếp, mặt khác, chúng tôi cũng xem xét khả năng biến thiên của nó trong ảnh hưởng của nhiều yếu tố khác nhau. Chúng tôi xuất phát từ luận điểm cho rằng lòng tin của cá nhân với các thành viên gia đình trực tiếp được tạo thành từ những đơn vị cấu thành nhỏ hơn như lòng tin đối với bố/mẹ, vợ/chồng, con và với anh/chị em ruột. Các đơn vị cấu thành (lòng tin cụ thể) này có vai trò khác nhau, có sự đóng góp khác nhau cấu trúc tổng thể. Chúng tôi cho rằng lòng tin không phải là một thực thể bất biến, nó có thể thay đổi do ảnh hưởng của những yếu tố khác nhau. Trong nghiên cứu này, chúng tôi giả thuyết các ảnh hưởng ở cấp độ (i) nhóm các đặc điểm cá nhân; (ii) nhóm các yếu tố thuộc về gia đình; (iii) và, nhóm yếu tố môi trường cộng đồng xã hội.

Luận điểm nghiên cứu của chúng tôi được sơ đồ hoá trong hình 1.



Hình 1. Cấu trúc và các yếu tố ảnh hưởng đến lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình trực tiếp

4. Định nghĩa khái niệm, dữ liệu và phương pháp phân tích

4.1. Định nghĩa thao tác hóa khái niệm

Thành viên gia đình trực tiếp trong nghiên cứu này được xác định cụ thể gồm bố/mẹ, vợ/chồng, con và anh/chị/em ruột. Sự thao tác hóa này xuất phát từ quan niệm xem cá nhân là nhân vật đứng ở trung tâm vòng tròn bao quanh bởi những người có quan hệ ruột thịt nhất. Lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình trực tiếp chính là lòng tin mang tính khái quát hóa của cá nhân đối với mọi thành viên gia đình trực tiếp chứ không chỉ với một nhóm thành viên cụ thể. Như trên đã nói, lòng tin khái quát này là một bộ phận cấu thành lòng tin xã hội chung. Trên góc độ thực nghiệm, việc khái quát hóa lòng tin của cá nhân đối với mọi thành viên gia đình trực tiếp được thực hiện thông qua việc xây dựng một *Chỉ số* (index) gọi là *Chỉ số lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình trực tiếp*.

4.2. Cơ sở dữ liệu

Cơ sở dữ liệu áp dụng trong nghiên cứu này là từ cuộc khảo sát 1430 đại diện hộ gia đình tại 5 tỉnh/thành phố ở Việt Nam, bao gồm Hà Nội, Hải Dương, Đà Nẵng, thành phố Hồ Chí Minh và Bình Dương. Cách lựa chọn các hộ gia đình được thực hiện theo phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng kết hợp với phân cụm nhiều giai đoạn (multi-stage cluster sampling). Trong mỗi hộ gia đình, chọn một người nắm vững thông tin² về hộ gia đình để thực hiện phỏng vấn cấu trúc (sử dụng bảng hỏi).

² Đây là kết quả cuộc khảo sát trong khuôn khổ của đề tài “Sự hình thành và phát triển Văn xã hội ở Việt Nam” thực hiện từ năm 2011 đến 2013 do Quỹ Khoa học và công nghệ Quốc gia Việt Nam tài trợ, cuộc khảo sát được thực hiện tại 12 phường, xã của 5 tỉnh/thành trong cả nước: Hà Nội, tp Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Hải Dương và Bình

4.3. Phương pháp phân tích

Để đánh giá mức độ không tin tưởng/tin tưởng của cá nhân với các thành viên trong gia đình trực tiếp nói riêng, chúng tôi đã sử dụng thang đánh giá theo điểm từ 0 đến 10, trong đó 0 tương ứng mức “Hoàn toàn không tin tưởng” và 10 tương ứng mức “Hoàn toàn tin tưởng”. Có thể thấy, đây là một biến thể của thang Likert 5 điểm đo³. *Chỉ số lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình trực tiếp* được chúng tôi sử dụng để đo lòng tin của cá nhân với các thành viên của gia đình trực tiếp. Đây là một thông số thống kê (statistic) được tính bằng trung bình cộng các quan sát thuộc thang đo⁴ và có khoảng chạy từ 0 ÷ 10 tương tự như trên. Để phân tích về độ tin cậy (reliability of scale) của thang đo này, chúng tôi tính được hệ số Cronbach’ Alpha của thang đo này là 0,63 – trong phạm vi được chấp nhận. Có thể thấy rằng, lòng tin của xã hội đối với một nhóm cụ thể có thể tập trung ở một số mức, hoặc, rất phân tán ở 2 đầu cực của thang đánh giá tùy theo mức độ thống nhất. Sự phân tán lòng tin trên 2 cực của thang đánh giá chính là sự phân

Dương. Người trả lời có độ tuổi từ 20 tuổi trở lên, số lượng người trả lời là nam và nữ bằng nhau, tỷ lệ người trả lời chưa có vợ/chồng chiếm khoảng 20% tổng mẫu điều tra. Nếu hộ gia đình có 3 thế hệ chung sống thì phỏng vấn người thuộc thế hệ thứ hai; Nếu hộ có 2 thế hệ chung sống thì phỏng vấn thế hệ bố/mẹ; không phỏng vấn những người không có năng lực trả lời.

³Cách đánh giá này tương tự như cách mà các cuộc điều tra lớn trên thế giới đã làm, như Khảo sát giá trị thế giới (thang đo 4 điểm đo), Khảo sát của The Eurofound - Quỹ Cải thiện điều kiện sống và làm việc của Châu Âu (The Eurofound, the European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions) sử dụng thang 1÷10.

⁴Các biến quan sát tạo thành thang đo này gồm: lòng tin với bố/mẹ; lòng tin với con; lòng tin với vợ/chồng; lòng tin với anh/chị/em ruột. Thực ra, có thể sử dụng các nhân số (factor score) để làm chỉ số tổng hợp. Tuy nhiên, cách tính toán như chúng tôi áp dụng đơn giản hơn, nhưng không làm sai lệch xu hướng của các kết luận, bởi vì, đây chỉ là những cách biến đổi tuyến tính dữ liệu gốc theo những cách khác nhau, nhưng vẫn tương quan cao với nhau.

cực không tin tưởng/tin tưởng. Để xem xét sự phân cực này đối trong lòng tin với từng nhóm thành viên gia đình, chúng tôi xem xét số lượng người trả lời thể hiện quan điểm ở hai phía đầu cực của thang đo. Hai đầu cực “không tin tưởng” và “tin tưởng” được tính bằng cách lấy chỉ số lòng tin của từng cá nhân đối với từng nhóm thành viên cụ thể trong gia đình của mỗi cá nhân trừ đi 5 (điểm giữ thang): nếu giá trị thu được mang dấu âm (-) có nghĩa cá nhân *không tin tưởng* (các) thành viên này trong gia đình; nếu giá trị thu được mang dấu dương (+) có nghĩa là cá nhân tin tưởng vào (các) thành viên này trong gia đình.

Để mô hình hoá các ảnh hưởng đến lòng tin của cá nhân đối với thành viên gia đình trực tiếp, chúng tôi thực hiện phân tích hồi quy tuyến tính bội với phương pháp xây dựng các mô hình Enter (đưa đồng thời các biến số vào mô hình). Mô hình hồi quy tuyến tính bội tổng quát như sau.

$$TI_{im,fam} = \beta_0 + \beta_1 (X_1) + \beta_2 (X_2) + \dots + \beta_k (X_k)$$

Trong đó: $TI_{i,fam}$: - Chỉ số lòng tin của cá nhân với thành viên trong gia đình trực tiếp; ' β_0 ' - là hằng số; ' β_i ' là các hệ số hồi qui, ' X_i ' là các biến độc lập được đưa vào mô hình, ' k ' là số biến độc lập của mô hình⁵.

Chúng tôi xây dựng mô hình phối hợp với 3 nhóm biến số ở 3 cấp độ: cá nhân, gia đình và cộng đồng-xã hội. Mô hình 1 chỉ gồm các biến độc lập thuộc cấp độ đặc điểm cá nhân. Mô hình 2 gồm các biến đã đưa vào mô hình 1 và thêm các biến thuộc cấp độ đặc điểm gia đình. Trong khi mô hình 3 gồm các biến độc lập trong mô hình 1 và 2, đồng thời bổ sung các

biến thuộc cấp độ cộng đồng và xã hội. Đối với các biến phân loại, chúng tôi đều sử dụng biến giả (dummy) để phân tích trong mô hình. Tổng số có 10 biến số thuộc nhóm đặc điểm cá nhân, 7 biến số thuộc nhóm yếu tố gia đình, 9 biến số thuộc nhóm yếu tố môi trường cộng đồng và xã hội được đưa vào các mô hình để phân tích. Trước khi tiến hành phân tích hồi quy tuyến tính bội, chúng tôi kiểm tra việc vi phạm các giả định thì thấy về cơ bản các giả định đều được đáp ứng⁶.

5. Chỉ số lòng tin đối với thành viên gia đình trực tiếp và các yếu tố ảnh hưởng đến nó

5.1. Chỉ số lòng tin với thành viên gia đình trực tiếp

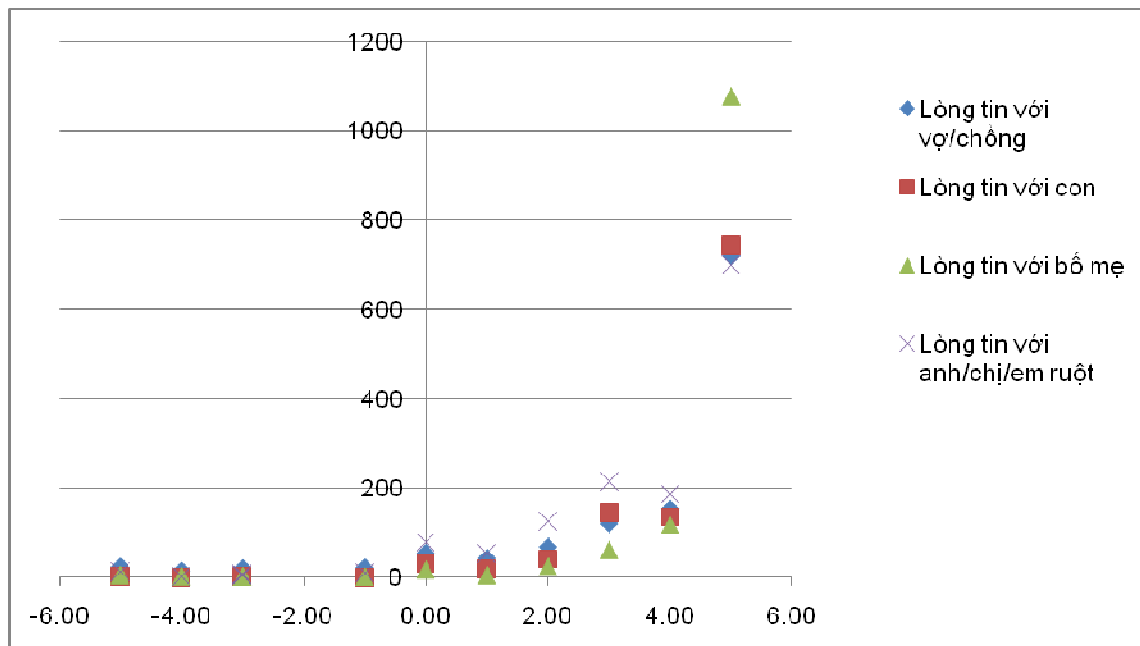
Kết quả nghiên cứu cho thấy, các chỉ số lòng tin của cá nhân với từng nhóm thành viên gia đình trực tiếp ở mức rất cao. Chỉ số lòng tin cao nhất được là đối với bố/mẹ ruột (9,6), tiếp đó đến chỉ số lòng tin đối với con (9,2), chỉ số lòng tin đối với vợ/chồng (9) và cuối cùng là đối với anh/chị/em ruột (8,7). Sự phân tán của điểm đánh giá trong lòng tin đối với bố/mẹ ruột và con là thấp nhất (độ lệch chuẩn tương ứng là 1,3 và 1,9). Trong khi đó, độ lệch chuẩn của lòng tin với vợ/chồng cao nhất (1,94). Điều này phù hợp với kết quả phân tích về sự phân cực không tin tưởng/tin tưởng đối với vợ/chồng trong phần tiếp theo. Để so sánh sự khác biệt giữa các chỉ số lòng tin, chúng tôi sử dụng kiểm định T theo cặp (Paired sample T-test). Kết quả có 6 cặp chỉ số lòng tin được so sánh và cho

⁵ Trong mô hình, có thể có thêm yếu tố e_1 . Trong đó, e_1 là biến sai số ngẫu nhiên có phân phối chuẩn với trung bình là 0 và phương sai không đổi là σ^2 độc lập với biến phụ thuộc Tuy nhiên, để đơn giản cho phân tích, chúng tôi bỏ qua yếu tố này trong mô hình.

⁶ Giả định về phân phối chuẩn được đảm bảo bởi mẫu ngẫu nhiên và rất lớn (1430) theo Định lý giới hạn trung tâm và Định luật số lớn. Chúng tôi cũng rà soát về confounding bất cứ mối liên hệ tương quan qua lại chặt chẽ giữa các biến độc lập đều được xem xét cẩn trọng khi đưa vào mô hình hồi quy.

thấy cả 6 cặp số sánh đều cho thấy khác biệt có ý nghĩa thống kê cao ($p < 0,001$). Trong đó, sự khác biệt theo cặp lớn nhất là giữa lòng tin đối

với bố mẹ so với lòng tin đối với anh/chị/em ruột. Sự khác biệt nhỏ nhất là giữa lòng tin đối với bố mẹ so với lòng tin đối với con.



Hình 2. Sự phân cực lòng tin của các cá nhân đối với thành viên trong gia đình trực tiếp

Kết quả trình bày trong hình 2 thể hiện mức độ phân cực của lòng tin. Nếu như số lượng người trả lời (trên trục tung) thể hiện lòng tin của cá nhân đối với bố/mẹ tập trung nhiều ở mức điểm (trên trục hoành) +5 (tin tưởng tuyệt đối), thì lòng tin của cá nhân đối với vợ/chồng mình lại trải khá rộng ở cả các thang điểm khác, trong đó có cả những mức điểm -4, -5 (mức độ không tin tưởng cao nhất). Điều này cho thấy, lòng tin của cá nhân đối với bố/mẹ ít có tính phân cực hơn so với lòng tin đối với vợ/chồng. Trên thực tế, một cá nhân có thể tin tưởng bố/mẹ và con cái mình kể cả khi gặp những biến cố trong cuộc đời, nhưng lòng tin đối với

vợ/chồng có thể thay đổi rất nhiều khi phải đối mặt với những biến cố (đổ vỡ hôn nhân đối với vợ/chồng, xung đột, sống xa cách, v.v.).

5.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng tin của cá nhân đối với thành viên gia đình trực tiếp

Qua việc lựa chọn các biến độc lập đưa vào mô hình, chúng tôi xây dựng ba mô hình hồi quy tuyến tính bội với biến phụ thuộc là lòng tin của cá nhân đối với thành viên gia đình trực tiếp như trình bày trong phần trên. Kết quả mô hình hoá được trình bày trong bảng 1.

Bảng 1. Mô hình hồi quy dự đoán về chỉ số lòng tin với thành viên gia đình trực tiếp

Biến độc lập	Mô hình 1	Mô hình 2	Mô hình 3
N	1051	565	557
R²	0,215	0,262	0,305
R² hiệu chỉnh	0,201	0,222	0,253
F	15,67****	6,55****	5,82****
Hằng số	8,05****	7,00****	6,32****
Giới			
Nam (ref.)	--	--	--
Nữ	-0,04	-0,12	-0,14
Tuổi	-0,01***	-0,01**	-0,01
Tín ngưỡng thờ cúng tổ tiên			
Không theo tín ngưỡng thờ cúng tổ tiên (ref.)	--	--	--
Theo tín ngưỡng thờ cúng tổ tiên	0,25****	0,17*	-0,03
Trình độ học vấn			
Trung học cơ sở trở xuống (ref.)	--	--	--
Phổ thông trung học	-0,33	-0,03	-0,01
Trên Phổ thông trung học	-0,10	-0,05	-0,03
Nghề nghiệp			
Nghỉ hưu/nội trợ/học sinh (ref.)	--	--	--
Nông dân	0,13	0,04	0,05
Công nhân	-0,05	0,07	0,11
Viên chức Nhà nước	0,13	0,07	0,05
Kinh doanh dịch vụ	-0,08	-0,13	-0,08
Viên chức ngoài Nhà nước	0,21	0,13	0,17
Lao động tự do	-0,13	-0,12	-0,07
Tình trạng hôn nhân			
Chưa lập gia đình (ref.)	--	--	--
Ly hôn	-0,80**	-0,67	-0,32
Góa	-0,68**	-0,79	-0,46
Có vợ/chồng	-0,70**	-0,58	-0,27
Tự đánh giá mức độ thành công về sự nghiệp/quyền lực (thang 0-10)	0,01	0,01	-0,002
Tự đánh giá mức độ thành công về học vấn (thang 0-10)	-0,01	0,01	0,007
Tự đánh giá mức độ thành công về hôn nhân/gia đình (thang 0-10)	0,21****	0,21****	0,21****
Tự đánh giá mức độ thành công về vật chất/tiền bạc (thang 0-10)	0,05**	0,01	0,01
Số anh chị em ruột		-0,01	-0,02
Số người trong gia đình làm trong cơ quan Nhà nước		0,05*	0,05**
Số người sống cùng và ăn cùng		0,05	0,06*
Số người trong gia đình đi làm ăn xa		-0,07	-0,04
Sống chung với bố mẹ			
Sống riêng (ref.)		--	--
Sống chung		-0,37	-0,74
Mức độ thường xuyên thăm bố mẹ			
Không thăm (ref.)		--	--
Vài năm một lần		1,17***	1,10***
Vài ngày một năm		1,14***	1,05***
Vài ngày một tháng		1,13***	1,02***
Hàng ngày		1,14***	1,00***
Kinh tế hộ gia đình			
Thuần nông (ref.)		--	--
Hỗn hợp		0,02	0,08
Thuần phi nông		-0,11	-0,03

Biến độc lập	Mô hình 1	Mô hình 2	Mô hình 3
Miền			
Miền Bắc (ref.)			--
Miền Trung			-0,16
Miền Nam			0,26
Vùng			
Nông thôn (ref.)			--
Đô thị			-0,13
Cảm nhận về mức độ mất đoàn kết trong cộng đồng (thang 0-10)			-0,05**
Cảm nhận về mức độ yêu thương nhau trong cộng đồng (thang 0-10)			0,10***
Cảm nhận về mức độ tin tưởng nhau trong cộng đồng (thang 0-10)			-0,03
Số lần thay đổi chỗ ở trong 5 năm gần đây			0,05
Tổng số nhóm/đoàn thể tham gia			-0,002
Sống xa nhà ở nước ngoài liên tục từ 6 tháng trở lên			
Chưa từng (ref.)			--
Đã từng			0,20
Sống xa nhà ở trong nước liên tục từ 6 tháng trở lên			
Chưa từng (ref.)			--
Đã từng			-0,12

Ký hiệu mức ý nghĩa: * - $p < 0,1$; ** - $p < 0,05$; *** - $p < 0,01$; **** - $p < 0,001$

Ref. (reference): nhóm quy chiếu

Kiểm định về sự phù hợp của mô hình cho thấy thống kê F trong cả 3 mô hình đều có mức ý nghĩa rất cao ($p < 0,001$). Do vậy, có thể khẳng định rằng cơ sở dữ liệu đều phù hợp (ở mức độ khác nhau) với các mô hình này. Trong ba mô hình, mức độ giải thích của các biến độc lập trong các mô hình đối với sự biến thiên của biến phụ thuộc có đôi chút khác biệt. Ở mô hình 1, 10 biến số thuộc nhóm đặc điểm cá nhân giải thích được 20,1% sự biến thiên của chỉ số lòng tin của cá nhân với các thành viên gia đình trực tiếp. Ở mô hình 2, khi cho thêm nhóm biến số thuộc yếu tố gia đình (7 biến), giá trị của R^2 và $R^2_{\text{hiệu chỉnh}}$ tăng thêm (22,2%) so với mô hình 1. Điều này có nghĩa, khi đưa thêm các biến độc lập thuộc nhóm yếu tố gia đình trong mô hình 2 làm tăng mức độ giải thích thực tế sự ảnh hưởng của các biến độc lập đối với lòng tin của cá nhân với các thành viên gia đình trực tiếp. Trong mô hình 3, khi đưa thêm nhóm biến số độc lập thuộc yếu tố môi trường cộng đồng và xã hội (9 biến) vào mô hình hồi quy, mức độ giải thích sự ảnh hưởng của các biến số độc lập

đối với lòng tin của cá nhân với các thành viên gia đình trực tiếp tăng lên cao nhất trong 3 mô hình – 25,3%.

Việc kiểm định giả thuyết thống kê về các hệ số hồi quy trong các mô hình cho thấy, có những giả thuyết nghiên cứu về ảnh hưởng của biến số

được khẳng định ($\beta \neq 0$). Tuy nhiên, số lượng biến

số có ảnh hưởng với mức ý nghĩa ý nghĩa thống kê cao⁷ khác nhau trong từng mô hình (5 biến trong mô hình 1; 5 biến trong mô hình 2 và 6 biến trong mô hình 3). Chúng tôi cho rằng sự tự cảm nhận về mức độ thành công trong hôn nhân/gia đình là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến lòng tin với các thành viên gia đình trực tiếp. Bên cạnh đó, các yếu tố như, tần suất của

⁷Trong bảng 1, các biến số có dấu * cạnh hệ số hồi quy là các biến mà ảnh hưởng của chúng có ý nghĩa thống kê. Biến càng có nhiều dấu *, ảnh hưởng càng có ý nghĩa thống kê cao.

các giao tiếp giữa các thành viên, tình cảm và sự đoàn kết trong cộng đồng là những yếu tố ảnh hưởng tỷ lệ thuận với lòng tin này. Đồng thời, chúng tôi cũng cho rằng, sự cảm nhận về mức độ *mất đoàn kết trong cộng đồng* tỷ lệ nghịch với chỉ số lòng tin với thành viên gia đình; những người đã từng đổ vỡ trong hôn nhân (*ly hôn*) có lòng tin vào thành viên gia đình trực tiếp ít hơn. Những giả thuyết này về cơ bản đã được khẳng định qua những bằng chứng thực nghiệm. Tuy vậy, cũng có những kết quả chỉ khẳng định một phần, hoặc ngược với dự đoán ban đầu. Thí dụ, chúng tôi cũng đã suy nghĩ rằng tuổi càng cao, lòng tin với thành viên gia đình càng lớn; những người theo tín ngưỡng thờ tổ tiên (xu hướng truyền thống) tin vào thành viên gia đình nhiều hơn; những người hiện đang có vợ/chồng và nữ giới có xu hướng tin vào thành viên gia đình hơn. Nhưng, kết quả phân tích lại cũng khẳng định những người theo tín ngưỡng thờ cúng tổ tiên (xu hướng truyền thống) tin vào thành viên gia đình hơn so với những người không theo tín ngưỡng thờ cúng tổ tiên. Tuy nhiên, điều này nó chỉ đúng trong mô hình 1&2. Kết quả phân tích dữ liệu đôi khi cũng bất ngờ, khẳng định điều ngược lại dự đoán. Thí dụ, những người càng lớn tuổi càng ít tin vào thành viên gia đình trực tiếp (mô hình 1 và 2), những người hiện đang có vợ/chồng lại ít tin vào thành viên gia đình trực tiếp (mô hình 1).

Việc kiểm định giả thuyết về các hệ số hồi quy cho thấy cũng có nhiều giả thuyết bị bác bỏ hoàn toàn. Thí dụ, chúng tôi kỳ vọng rằng có sự ảnh hưởng tới lòng tin với các thành viên gia đình trực tiếp từ các biến số về đặc điểm cá nhân (như đặc điểm giới, các nhóm nghề nghiệp cá nhân, học vấn của cá nhân, sự tự đánh giá về mức độ thành công về nghề nghiệp/quyền lực và thành công về học vấn), hay các từ biến số thuộc yếu tố gia đình (như đặc trưng kinh tế hộ gia đình, việc sống chung/sống riêng với bố/mẹ,

việc thay đổi chỗ ở, việc sống xa nhà trong nước hay ở nước ngoài trên 6 tháng), cũng như từ nhóm biến thuộc về môi trường cộng đồng và xã hội (như yếu tố vùng, miền, khu vực, sự tự cảm nhận về lòng tin trong cộng đồng). Tuy nhiên, kết quả cho thấy, những biến số này lại không có ảnh hưởng đáng kể đến chỉ số lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình trực tiếp. Các hệ số hồi quy (β) của các biến số này căn bản là không khác 0 ($p>0,1$).

Sự kiểm soát lẫn nhau của các biến số được thể hiện rõ khi xem xét các hệ số hồi quy qua từng mô hình. Có những biến số trong mô hình 1 có ảnh hưởng có ý nghĩa thống kê cao (thí dụ biến *tình trạng hôn nhân, tín ngưỡng thờ cúng tổ tiên, Tự đánh giá mức độ thành công về vật chất/tiền bạc*), nhưng ảnh hưởng này không còn nữa khi nó bị kiểm soát bởi các biến trong mô hình 2 (đối với biến *Tự đánh giá mức độ thành công về vật chất/tiền bạc, tình trạng hôn nhân*), và mô hình 3 (đối với cả ba biến *tình trạng hôn nhân, tín ngưỡng thờ cúng tổ tiên, Tự đánh giá mức độ thành công về vật chất/tiền bạc*). Nhưng, cũng có biến chỉ bộc lộ được ảnh hưởng rõ ràng khi nằm trong sự kiểm soát lẫn nhau của các biến khác trong mô hình. Thí dụ, biến số *người sống cùng và ăn* trong mô hình 2 là không có ý nghĩa thống kê ($p>0,1$), nhưng ảnh hưởng của nó lại biểu lộ trong mô hình 3 ($p<0,1$). Tuy vậy, cũng có biến như *mức độ thường xuyên giao tiếp với bố/mẹ* hay biến *tự đánh giá về sự thành công trong hôn nhân/gia đình* giữ được mức độ ảnh hưởng liên tục và cao nhất qua cả 2 hoặc cả 3 mô hình.

6. Thảo luận

Như vậy, các yếu tố ở cấp độ cá nhân không có ảnh hưởng rõ ràng và ổn định qua các mô hình, đến lòng tin của cá nhân với thành viên

gia đình trực tiếp. Một số đặc điểm cá nhân (tín ngưỡng thờ tổ tiên, tình trạng hôn nhân, cảm nhận về sự thành công về vật chất) chỉ có ảnh hưởng trong mô hình riêng rẽ. Nhưng, rõ ràng đặt trong bối cảnh gia đình, cộng đồng và xã hội, các biến số đặc điểm cá nhân không có vai trò quan trọng như những biến ở cấp độ gia đình và cộng đồng-xã hội.

Mặc dù cảm nhận về sự thành công trong hôn nhân/gia đình có ảnh hưởng rõ ràng đến lòng tin giữa các thành viên. Nhưng, có một nghịch lý những người đang có vợ/chồng lại ít tin vào thành viên gia đình trực tiếp (mô hình 1). Kết quả phân tích sâu với biến số “tình trạng hôn nhân” cho thấy, chỉ số lòng tin đối với vợ/chồng của những người hiện tại có tình trạng hôn nhân là “có vợ/chồng” rất cao, ngược lại chỉ số này ở những người hiện đang ly hôn/ly thân lại ở mức rất thấp (thậm chí có những người chỉ đánh giá ở mức 0/10 điểm). Như vậy, những người đang có vợ/chồng vẫn có lòng tin ở bạn đời của mình, nhưng họ ít tin ở hơn ở các thành viên khác trong gia đình (có thể do nhưng va chạm, xung đột trong cuộc sống) nếu so với nhóm chưa có gia đình (những người đang “tự do” và “vô tư”). Việc gia đình có nhiều người làm trong các cơ quan nhà nước, với những điều kiện để mở rộng giao tiếp với nhiều nhóm người đa dạng, không làm giảm lòng tin của cá nhân vào thành viên gia đình, mà ngược lại còn củng cố nó. Đây là một bất ngờ cần được kiểm tra thêm ở những nghiên cứu tiếp theo.

Nếu chúng ta xem gia đình là một nhóm xã hội nhỏ đặc thù, thì kết quả nghiên cứu về chỉ số lòng tin đối với thành viên trong gia đình cũng phù hợp với một nhận định của Putnam về quy mô của tổ chức ảnh hưởng đến lòng tin. Theo đó, khi quy mô của tổ chức nhỏ thì lòng tin càng dễ được hình thành [17]. Nếu so sánh giữa nhóm gia đình trực tiếp và nhóm cá nhân ngoài gia đình trực tiếp thì quy mô của nhóm

gia đình trực tiếp (bao gồm vợ/chồng, bố/mẹ, con cái và anh/chị/em ruột) nhỏ hơn so với nhóm cá nhân ngoài gia đình trực tiếp, nên chỉ số lòng tin đối với gia đình trực tiếp cũng cao hơn so với cá nhân ngoài gia đình trực tiếp và nhóm xã hội khác trong cơ cấu tổng thể lòng tin xã hội. Về những yếu tố ảnh hưởng đến lòng tin, trong nghiên cứu của Putnam cho thấy sự di động xã hội ảnh hưởng đến lòng tin theo chiều nghịch [17]. Trong nghiên cứu này, mặc dù mức độ ảnh hưởng chưa lớn, nhưng biến số *người sống cùng và ăn cùng* cũng ảnh hưởng theo chiều thuận đến lòng tin thành viên gia đình trực tiếp (mô hình 3). Nhưng *số người đi làm ăn xa, việc sống xa nhà* lâu ngày không có sự ảnh hưởng. Mặc dù theo giả định ban đầu của chúng tôi, khi những người sống xa gia đình, sự giao tiếp trực diện (face to face) không thường xuyên, điều này làm giảm lòng tin của cá nhân. Bên cạnh đó, biến số *lần chuyển chỗ ở trong 5 năm gần đây* không ảnh hưởng đến chỉ số lòng tin đối với gia đình. Như vậy, luận điểm về mối quan hệ giữa yếu tố di cư và lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình chưa được khẳng định rõ nét ở người Việt Nam.

Trong một nghiên cứu khác của Stolle cho thấy, số lượng tổ chức/nhóm dân sự mà người ta tham gia càng lớn, thì lòng tin xã hội càng tăng [34]. Mặc dù lòng tin với thành viên gia đình trực tiếp là một thành tố trong tổng thể lòng tin xã hội, nhưng số lượng tổ chức/nhóm dân sự mà một cá nhân tham gia không ảnh hưởng đến lòng tin với thành viên gia đình trực tiếp ($p > 0,1$). Phải chăng, lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình trực tiếp chỉ là một trong những yếu tố trong cấu trúc của lòng tin xã hội, cho nên mối liên hệ này chưa tích lũy đủ ảnh hưởng để bộc lộ thông qua các bằng chứng thực nghiệm? Điều này cần được xem xét kỹ hơn trong một nghiên cứu khác.

Kết quả của nghiên cứu của chúng tôi về sự ảnh hưởng của yếu tố vùng, miền có tác động đến chỉ số lòng tin đối với thành viên gia đình gián tiếp khẳng định khẳng định các phát hiện của Michael R, Roberto E, Brian P, Jennifer Y, Paul M, Russel G liên quan đến ảnh hưởng của mức độ đa dạng của các chủng tộc người ảnh hưởng ngược chiều đến chỉ số lòng tin [35]. Bởi vì, cho dù chúng tôi không thấy ảnh hưởng yếu tố vùng, miền có ý nghĩa thống kê, tuy nhiên, điều đó có thể lại do chính sự thuần nhất về đặc điểm chủng tộc trong các khu vực được khảo sát. Bên cạnh đó, những cảm nhận của cá nhân về tình đoàn kết, về sự yêu thương trong cộng đồng có ảnh hưởng rõ ràng đến lòng tin của cá nhân với chính thành viên gia đình họ. Những bằng chứng này, kết hợp với những bằng chứng ở cấp độ cá nhân và cấp độ gia đình cho thấy là lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình là một hiện tượng xã hội, (được giải thích bằng các yếu tố xã hội là chính), chứ không phải là một hiện tượng tâm lý cá nhân (được giải thích qua đặc điểm cá nhân là chính).

Kết luận

Kết quả nghiên cứu đã đưa ra những bằng chứng trả lời cho các câu hỏi nghiên cứu. Một số giả thuyết, đặc biệt là những giả thuyết về ảnh hưởng của các yếu tố thuộc về cấp độ gia đình và cấp độ cộng đồng-xã hội nơi cá nhân sống đến lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình được khẳng định một phần. Tuy nhiên, nhiều giả thuyết về ảnh hưởng ở cấp độ cá nhân bị bác bỏ bởi các bằng chứng thực nghiệm. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng cho thấy còn nhiều câu hỏi cần được tiếp tục tìm hiểu sâu hơn ở những khía cạnh quan hệ khác. Thí dụ, mối quan hệ giữa lòng tin của cá nhân với thành viên gia đình trực tiếp như sự tham gia xã hội,

hay, mối quan hệ của lòng tin này với tính chất hai chiều của các trợ giúp trong gia đình, v.v. Đây chính là những chủ đề cho các nghiên cứu tiếp theo.

Tài liệu trích dẫn

- [1] Rino Falcone, Giovanni Pezzulo và Christinano Castelfranchi, A Fuzzy Approach to a Belief-Based Trust Computation, Trust, Reputation, and Security, Theories and Practice: Lecture Notes in Computer Science Volume 2631, 2003, pp 73-86.
- [2] Halpern D, Social capital, Polity press, Cambridge, UK, 2005.
- [3] Hall P, "Social capital in Britain", British Journal of Political Science, 29 (1999), 417-461.
- [4] Woolcock M, "The place of social capital in understanding social and economic outcomes", in J.F Helliwell (ed), The contribution of human and social capital to sustained economic growth and well-being, International Symposium Report, Human Resources Development Canada and OECD, 2001.
- [5] Giddens A, The consequences of Modernity, Polity Press, 1996.
- [6] Cristiano Castelfranchi & Rino Falcone, Social trust: a cognitive approach. National Research Council, Institute of Psychology, 1999.
- [7] Coleman J, Foundations of social theory. First Harvard University Press paperback edition, 1994, pp. 91-115.
- [8] Cote S & Healy, The well-being of Nations: the role of human and social capital, Paris: OECD, 2001.
- [9] Francois P, and Zabochnik, Trust, Social capital and Economic development, Centre discussion, (116), 2003.
- [10] Dasgupta P, Trust as a Commodity, in Gambetta, Diego (ed), Trust making and breaking cooperative relations, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford, chapter 4, 2000, pp 49-72.
- [11] Pretty J and Ward H, Social capital and the environment, World Development 29 (2), 2001, 209-27.
- [12] Fukuyama F, Social capital & Civil society, The Institute of Public policy, George Mason University, 1999.

- [13] Fukuyama F, Social capital & development: the coming agenda, SAIS review, (XXII, No 1), 2002.
- [14] Delhey J & Newton K, Who trusts? The origins of social trust in seven nations, Social Science Research Center Berlin, 2002.
- [15] Lewis J.D and Weigert A, Trust as a social reality, Social Forces, (63), 1985, 967-985,.
- [16] Hearn F, Moral Order and Social Disorder: The American Search for Civil Society, New York: Aldine de Gruyter, 1997.
- [17] Putnam R, Bowling alone: America's declining social capital", Journal of Democracy, (6:1), 1995, 65-78.
- [18] Portes A, Social capital: Its origins and Applications in modern Sociology, Annual Review Sociology, Princeton, New Jersey, 1998.
- [19] Đặng Nguyên Anh, Vai trò mạng lưới xã hội trong quá trình di cư trong sách: Chính sách di dân ở Châu Á, Nxb. Nông nghiệp, 1998, p.48-57.
- [20] Russell J. Dalton, Ph Minh Hạc, Ph Thanh Nghi, Nhu – Ngọc T. Ong, Social relations & Social capital in Vietnam", The 2001 world values survey, 2001.
- [21] Russell J. Dalton, Nhu – Ngọc T. Ong, Civil Society and Social capital in Vietnam, The 2001 world values survey, 2001.
- [22] Lê Ngọc Hùng, Vốn xã hội, vốn con người và mạng lưới xã hội qua một số nghiên cứu ở Việt Nam, Tạp chí Nghiên cứu con người, 37(3), 2008, 45-54.
- [23] Nguyễn Quý Thanh, Sự giao thoa giữa vốn xã hội với các giao dịch kinh tế trong gia đình, So sánh gia đình Việt Nam và gia đình Hàn Quốc, Tạp chí Xã hội học, (02), 2005, 90.
- [24] Nguyễn Quý Thanh, Xã hội học về Dự luận xã hội, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội, 2006, 160-169.
- [25] Nguyễn Quý Thanh, Cao Thị Hải Bắc, Quan hệ xã hội và vốn xã hội: Nghiên cứu so sánh Việt Nam và Hàn Quốc, Tạp chí Xã hội học, số 3 (119), 2012, 35-45.
- [26] Lê Minh Tiến, Tổng quan phương pháp phân tích mạng lưới xã hội trong nghiên cứu xã hội, Tạp chí Khoa học Xã hội, số 09-2006, 2006, pp. 66-77.
- [27] Lê Minh Tiến, Vốn xã hội và đo lường vốn xã hội, Tạp chí Khoa học Xã hội, (3), 2007, pp. 72-77.
- [28] Trần Hữu Quang, Lòng tin trong xã hội và vốn xã hội, bài tham luận tại Hội thảo khoa học về "Vốn xã hội trong phát triển" do Tạp chí Tia sáng (thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ) tổ chức vào ngày 24-6-2006 tại Hà Nội, 2006.
- [29] Nguyễn Duy Thắng, Sử dụng vốn xã hội trong chiến lược sinh kế của nông dân ven đô Hà Nội dưới tác động của đô thị hoá, Tạp chí Xã hội học, số 4/2007, 2007, 37-48.
- [30] Thomése F., Nguyễn Tuấn Anh, Quan hệ họ hàng với việc đồn điền đổi thửa và sử dụng ruộng đất dưới góc nhìn vốn xã hội ở một làng Bắc Trung Bộ, Tạp chí Nghiên cứu Gia đình và Giới, số 4(17), 2007, pp3-16.
- [31] Nguyễn Tuấn Anh, Vốn xã hội và mấy vấn đề đặt ra trong nghiên cứu vốn xã hội ở Việt Nam hiện nay, Tạp chí Xã hội học, số 3(115), 2011, 9-17.
- [32] Hoàng Bá Thịnh, Về vốn xã hội và mạng lưới xã hội, Tạp chí Dân tộc học, số 5 (155), 2008.
- [33] Nguyễn Quý Thanh, Nguyễn Thị Khánh Hòa, Các thành tố và mối quan hệ giữa chúng trong cấu trúc lòng tin xã hội của người Việt Nam, Forthcoming, Tạp chí Xã hội học, số 3, 2013.
- [34] Hoàng Bá Thịnh, Vốn xã hội, mạng lưới xã hội và những phí tổn, Tạp chí Xã hội học, 1 (105) 2009.
- [35] Michael R, Roberto E, Brian P, Jennifer Y, Paul M, Russel G, Determinants and consequences of social trust", Soc 476/576, Department of Sociology, University of Notre Dame, Notre Dame, Indiana, USA, 2001.

Factors Influencing Individual's Trust in Immediate Family Members

Nguyễn Quý Thanh¹, Nguyễn Thị Khánh Hòa²

¹VNU institute for Education Quality Assurance, 144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hanoi, Vietnam

²CDM International Inc Consulting Company, A2, LICOGI Vila Complex, 164 Alley Khuất Duy Tiến Thanh Xuân, Hanoi, Vietnam

Abstract: This is an exploratory study on the factors that make an influence on individual's trust in immediate family members – one of the components of social trust. Having based on the large-scale survey of 1,430 households in 5 provinces/cities in the northern, central and the southern parts of Viet Nam, the study has shown that the trust index of an individual is found highest for the parent(s), then for the children, for husbands and wives and finally for the siblings. The study has modeled the factors of influence at the individual, household and community-social levels on the trust of individuals in the immediate family members. The results of modeling show that the assessment of the success in marriage/family; the household size; the number of family members working in the state agencies; the frequency of visits to parent(s); the emotional feel and the unity in community are the significant factors that make an influence on the individual' trust index in the members of immediate family.

Keywords: structure of individual's trust in member of immediate family, factors that make an influence on individual' trust in the members of immediate family