



Tillit, risiko og økonomisk samhandling

Jon Reiersen

*SKRIFT-
SERIE*

Nr. 19

2015



Tillit, risiko og økonomisk samhandling

Jon Reiersen

Skriftserien fra Høgskolen i Buskerud og Vestfold nr 19/2015

© Høgskolen i Buskerud og Vestfold / Jon Reiersen

2015 Skriftserien fra Høgskolen i Buskerud og Vestfold nr 19/2015

Skriftserien kan lastes ned fra <http://bibliotek.hbv.no/skriftserien>

ISSN: 1894-7522 (online)

ISBN: 978-82-7860-272-0 (online)

Omslag: Kommunikasjonsseksjonen, HBV

Bilde: Svilen Milev

Utgivelser i HBVs skriftserie kan kopieres fritt og videreformidles til andre interesserte uten avgift. Navn på utgiver og forfatter(e) angis korrekt. Det må ikke foretas endringer i verket.

Tillit, risiko og økonomisk samhandling

Jon Reiersen
Høgskolen i Buskerud og Vestfold
Postboks 4, N-3199 Borre
Norway

12. oktober 2015

Sammendrag: Hva er tillit og hva er det som kjennetegner tillitsbaserte handlinger? Hvilken betydning har tillit for økonomisk samhandling, og hva innebærer det at partene i en økonomisk samhandlingssituasjon har tillit til hverandre? Målet med denne artikkelen er å svare på disse spørsmålene, og dermed presisere begrepet tillit. Videre undersøkes forholdet mellom tillit og risiko. En tillitsgiver utsetter seg for risiko når han lar andre forvalte ressurser som er verdifullt for han selv. Hvilke tiltak kan en tillitsgiver gjennomføre for å redusere risikoen for misbruk fra mottagerens side?

JEL klassifisering: C7, D2

Nøkkelord: Tillit, pålitelighet, samarbeid, opportuniste, risiko.

1. Innledning

I løpet av de siste to tiårene har fenomenet og begrepet tillit fått økende oppmerksomhet både i økonomi og innenfor de andre samfunnsfagene. Det har blitt framhevet at tillit bidrar til at vi våger å samarbeide med andre for å løse felles oppgaver (Kramer og Tyler, 1996; Ostrom og Walker, 2003), tillit reduserer transaksjonskostnader og øker produktiviteten i samfunnet (Fukuyama, 1995; Torsvik 2000), tillit fører til at finansmarkeder fungerer bedre (Guiso et.al., 2004), tillit fører til demokratisk stabilitet, bedre styring og mer lykkelige borgere (La Porta et.al., 1997; Ingelhart, 1999; Uslaner, 2003) og tillit er en betingelse fra at vi makter å gjennomføre mange av våre daglige gjøremål (Luhmann, 1999). Slike observasjoner har ført til at mange framhever tillit som en av de viktigste bestanddelene av det som former våre handlinger og binder samfunnet sammen. Men her i ligger også en fare: Tillit kan lett bli en altomfattende kategori som forklarer alt, og dermed ingenting.

Forskningen om tillit er stor og uoversiktlig, og det er uklart hva vi vet (Fehr, 2009; Algan og Cahuc, 2013). Formålet med denne artikkelen er å bidra til noe mere klarhet – men bare innenfor et begrenset område. Artikkelen tar sikte på å klargjøre forholdet mellom tillit og økonomisk samhandling. Hva er tillit og hva innebærer det at partene i en økonomisk samhandlingssituasjon har tillit til hverandre? Er tillit viktig for velfungerende økonomiske transaksjoner og hva er forholdet mellom tillit og risiko?

Den vanligste måten å forstå tillit på i økonomifaget er å knytte det til oppfatninger. Tillit er oppfatninger om andre aktørers pålitelighet. Tillit er med andre ord ikke en spesiell type handling eller beslutning (for eksempel 'å samarbeide' eller 'å ta risiko'). Tillit er noe som forklarer handlinger. Med et slikt utgangspunkt er tillitens

betydning for økonomisk samhandling åpenbar: I et komplekst samfunn er det umulig å utforme og håndheve detaljerte kontrakter som omfatter alle tilstander som kan inntreffe. Uten tillit vil ikke aktører våge å handle med hverandre i frykt for misbruk og opportunistisk adferd. Nyttan av arbeidsdeling og spesialisering blir dermed ikke realisert, og ressurser blir ikke utnyttet til fulle. Hva som menes med dette blir forklart nærmere nedenfor.

Å forstå hva tillit er og hvorfor tillit er viktig for økonomisk samhandling står sentralt i litteraturen om tillit. Gode teorier som forklarer når tillit oppstår og utvikler seg er det imidlertid mer sparsomt med. Teorien om tillit gjennom gjentatt samhandling er den mest gjennomarbeidede og den desidert mest brukte innenfor økonomi. Jeg vil likevel argumentere for at den er problematisk og at den har begrenset rekkevidde. Å tenke seg en teori som forklarer alle tilfeller av framvekst, utvikling og forvitring av tillit er imidlertid urealistisk. Vi trenger en kombinasjon teorier Nedenfor utvikler jeg en enkel modell om tillit som vektlegger oppfatninger og forholdsregler – og som ikke er knyttet til gjentatt samhandling. Det vises at avhengig av oppfatninger og kostnader ved å ta forholdsregler kan både betinget og ubetinget tillit vokse fram, uten gjentatt samhandling mellom aktører. Modellens resultater knyttes til Elsters (2007) forståelse av tillit. Elster argumenterer for at det det å vise tillit kjennetegnes av å handle med få forholdsregler, eller å avstå fullstendig fra å ta forholdsregler mot en samhandlingspartner. Tillitens fremste kjennetegn er «å handle med senket guard», som Elster (2007) uttrykker det. I modellen som utvikles nedenfor framstår denne måten å handle på som ett av flere mulige utfall.

Artikkelen er disponert på følgende måte. I seksjon 2 presiserer jeg nærmere ideen om tillit som oppfatninger, mens seksjon 3 og 4 viser hvorfor tillit er viktig for velfungerende økonomisk samhandling. I seksjon 5 diskuterer jeg tillitens kilder: Hvor kommer tillit fra? Til slutt anvendes innsikten fra de foregående seksjonene til å utvikle en enkel modell om tillit der betydningen av oppfatninger og forholdsregler spiller en sentral rolle. Konkluderende merknader følger i seksjon 6.

2. Hva er tillit?

Begrepet tillit kan presiseres gjennom en nærmere analyse av beslutningen om å vise tillit eller ikke (Coleman, 1990). En slik tilnærming viser også at tillit er nært assosiert med risiko. Anta en aktør A (tillitsgiver) som står overfor beslutningen om å vise en annen aktør B (tillitsmottager) tillit eller ikke. As problem er at han ikke vet om B er pålitelig. Ved å vise tillit gjør A seg sårbar ved at han risikerer at B misbruker tilliten han blir vist. Når A ikke har viten om Bs pålitelighet må han danne seg en oppfatning om B. La p betegne As oppfatning om sannsynligheten for at B er pålitelig (gjengjelder As tillit). Anta at b er utbyttet A oppnår dersom B er pålitelig, mens $-d$ er tapet A blir påført hvis B misbruker As tillit (B opptrer upålitelig). As forventede utbytte ved å vise tillit blir dermed $pb + (1 - p)(-d)$. Hvis A avstår fra å vise tillit får han null i utbytte. Stilt overfor denne situasjonen vil A velge å vise B tillit hvis forventet utbytte ved å vise tillit er større enn forventet utbytte ved ikke å vise tillit, det vil si dersom $pb + (1 - p)(-d) > 0$. Løst med hensyn på p gir dette

$$(1) \quad p > \frac{d}{d + b} \equiv p^*$$

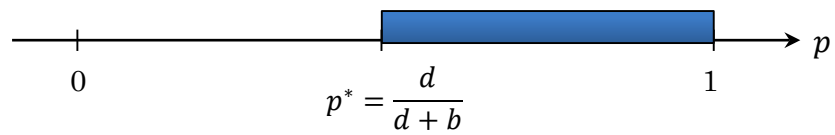
(1) sier at hvis A tror at sannsynligheten for at B er pålitelig er større enn p^* , så vil A vise tillit. Definert på denne måten er altså beslutningen om å vise tillit basert på en feilbarlig oppfatning om tillitsmottagerens pålitelighet. Utgangspunktet for hva en tillitsgiver gjør er hva han tror om tillitsmottageren. Det er dermed *ikke* beslutningen om å vise tillit som representerer tillit, tillit er reflektert i tillitsgiverens oppfatning om andres pålitelighet.

Tillit som oppfatninger eller forventninger har en dominerende plass innenfor litteraturen som omhandler hvordan tillit best kan forstås, i alle fall innenfor økonomi.¹ Som James (2002) kommenterer: *“In the language of economics, trust can be viewed as an expectation, and it pertains to circumstances in which agents take risky actions in environments characterized by uncertainty or informational incompleteness.”* (James, 2002 p. 291). En annen måte å uttrykke dette på er å si at tillit er en vilje til å akseptere sårbarhet basert på en positiv oppfatning om intensjoner eller handlinger hos andre.

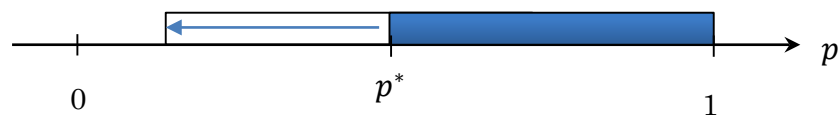
Uttrykket gitt ved (1) viser samtidig at beslutningen om å vise tillit ikke alene er bestemt av oppfatningen tillitsgiveren har om tillitsmottagerens pålitelighet (størrelsen på p). Dette er illustrert i figur 1. Det skraverte området er intervallet for p der A velger å vise tillit. Anta at A oppfatter sannsynligheten for at B er pålitelig som liten (p er liten). Av figur 1 ser vi at i en slik situasjon kan A likevel velge å vise B tillit så lenge gevinsten ved å inngå en tillitsrelasjon (b) er stor og/eller tapet ved å bli sveket (d) er liten. Når b er stor og/eller d er liten vil selv en liten verdi på p ligge innenfor intervallet der A viser tillit. Selv med lite tillit kan altså tillitsrelasjoner etableres.

¹ Se for eksempel Dasgupta (1988), Rousseau et.al. (1998), Torsvik (2000), Gambetta og Hamill (2005), blant flere.

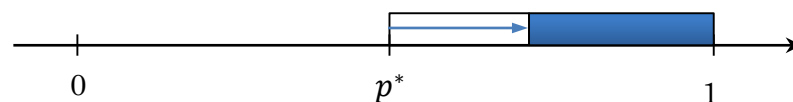
Figur 1 Intervallet for p der A viser tillit



Effekten på p^* når b øker



Effekten på p^* når d øker



Omvendt ser vi av figur 1 at selv med mye tillit (p er stor) så vil ikke nødvendigvis tillitsrelasjoner dannes. Dette gjelder dersom d er stor og/eller b er liten. Når d er stor og/eller b er liten vil selv en stor verdi på p ligge utenfor intervallet der A viser tillit.

Som nevnt illustrerer eksempelet ovenfor den nære sammenhengen mellom tillit og risiko. Eksistensen av risiko er i det hele tatt en betingelse for at tillit har en relevans: «*Trust would not be needed if actions could be undertaken with complete certainty and no risk. (...) risk creates an opportunity for trust, which leads to risk taking.*» (Rousseau et.al., 1998 p. 395). Kilden til risiko er først og fremst knyttet til usikkerhet omkring tillitsmottagerens handlinger – om han vil gjengjelde tillit eller ikke. Jo større faren er for tap (jo mindre p er), jo mer risikabelt er det å vise tillit. Men risiko er ikke bare knyttet til

oppfattet sannsynlighet for tap. Jo større tap en tillitsgiver blir påført dersom tilliten misbrukes (jo større d er), desto mer risiko utsetter han seg for ved å vise tillit (for gitt p). Uavhengig av størrelsen på potensielt tap, og oppfatning om pålitelighet, kan vi slå fast at tillit verken fjerner eller reduserer risiko. Risiko skaper et rom for tillit, som igjen setter tillitsgiveren i en sårbar posisjon.²

3. Tillitens problem

Ovenfor var det tillitsgiverens motivasjon og handlinger som stod i fokus. La oss nå introdusere aktør B (tillitsmottageren) mer tydelig i samhandlingen nettopp beskrevet. Hensikten er å illustrere at etableringen av tillitsrelasjoner kan være mer problematisk enn det diskusjonen ovenfor gir inntrykk av. Anta at tillitsgiveren (A) og tillitsmottageren (B) står overfor et prosjekt som gir begge en mulighet til å tjene et overskudd (b). Den økonomiske transaksjonen mellom de to er sekvensiell, og illustrert i figur 2.³

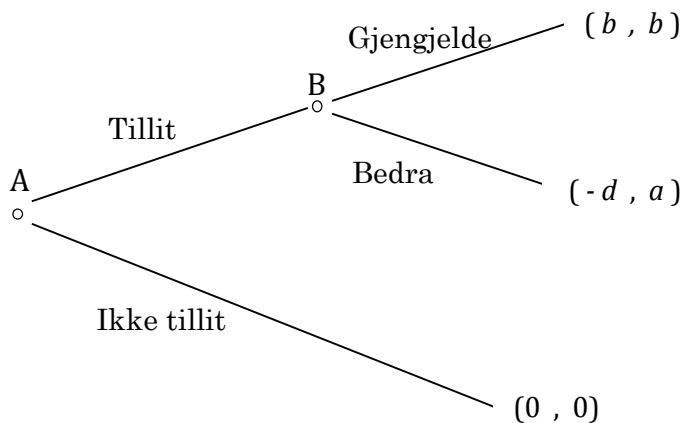
Først velger A om han vil handle (vise tillit) med B eller ikke. Dersom A ikke handler (ikke viser tillit) med B, får begge et utbytte på

² Det finnes andre forslag til hva tillit er enn den diskutert ovenfor. Det viktigste alternativet til en oppfatningsbasert tilnærming til tillit er teorier som bygger på at tillit er en måte å handle på. Å definere tillit som en handling er imidlertid problematisk, som også Hardin (2002) påpeker: «*Many writers oddly suppose that trust itself – and not only acting on one’s trust – is a matter of making a choice.*» (Hardin, 2002 p. 18). But we do not choose to trust. «*Rather, once we have relevant knowledge (...) that knowledge constitutes our degree of trust and distrust. (...) Therefore one can mistakenly trust or distrust someone merely because one has wrong information about them.*» (Hardin, 2002 p. 19). Det ligger utenfor rammen av denne artikkelen å diskutere inngående andre definisjoner og avgrensninger av hva tillit er. Se Hardin (2002) for en kritisk diskusjon.

³ Figur 2 er kjent som Krep’s «trust game» (1990), og er en variant av det klassiske fangenes-dilemma spillet.

null. Dersom A handler med B innebærer det at A må sende over et beløp d til B. Etter at A har lagt disse pengene i hendene på B, kan B opptre på to måter. Han kan gjengjelde As tillit og opptre i tråd med deres felles interesser. Dette gir dem begge et utbytte på b . Alternativt kan B utnytte As tillit. B får da et utbytte på a , der $a > b$, mens A lider et tap på $-d$.

Figur 2 *Tillitspillet*



Figur 2 illustrerer to viktige poeng. For det første viser den betydningen tillit har for økonomisk samhandling på en enkel men likevel innsiktsfull måte. Tillit er *mulighetsskapende*. Etablering av tillitsrelasjoner gjør at både tillitsgiver og tillitsmottager får det bedre i forhold til en situasjon hvor de to opererer hver for seg. Problemet er at B har en klar økonomisk tilskyndelse til ikke å gjengjelde As tillit. Dersom A er seg dette bevisst vil ingen tillitsrelasjon blir dannet, og dette vil begge parter tape på. For det andre illustrerer figur 2 igjen den nære forbindelsen mellom tillit og risiko. Sender A over d til B, eksponerer A seg for risiko; han legger sin «skjebne» i hendene på B. Ved

å vise tillit åpner tillitsgiveren tillitsmottagerens handlingsrom, et handlingsrom tillitsmottageren kan utnytte til egen fordel.

Mange økonomiske samhandlingssituasjoner har en struktur som ligner på den nettopp beskrevet. Samhandlingssituasjonen kan for eksempel illustrere en handel der en kjøper (aktør A) først må sende over penger til en tilbyder (aktør B), for deretter å motta en vare. Den som mottar penger (aktør B) har valget mellom å sende over varen, eller ikke. Omvendt kan figuren illustrere en handel der en tilbyder (aktør A) først sender over en vare, med løfte om at kjøperen (aktør B) betaler senere. Situasjonen i figur 2 passer også til å illustrere forholdet mellom en arbeidstaker (aktør A) og en arbeidsgiver (aktør B), der arbeidstakeren først yter arbeidstimer og hvor lønna utbetales senere. Forholdet mellom en bank (aktør A) og en lånekunde (aktør B) er nok et eksempel: Banken yter lån, med løfte om senere innbetaling fra lånekunden. Mange flere eksempler kunne vært nevnt. Poenget er å illustrere at økonomiske transaksjoner mellom to parter ofte innebærer at den ene parten (A) først må gi fra seg kontrollen over noe som har verdi for han selv, uten å vite hvordan den andre parten (B) kommer til å forvalte As verdier. B har en mulighet til å opptre på en måte som skader As interesser og som samtidig gir B en gevinst.

4. Kontrakter

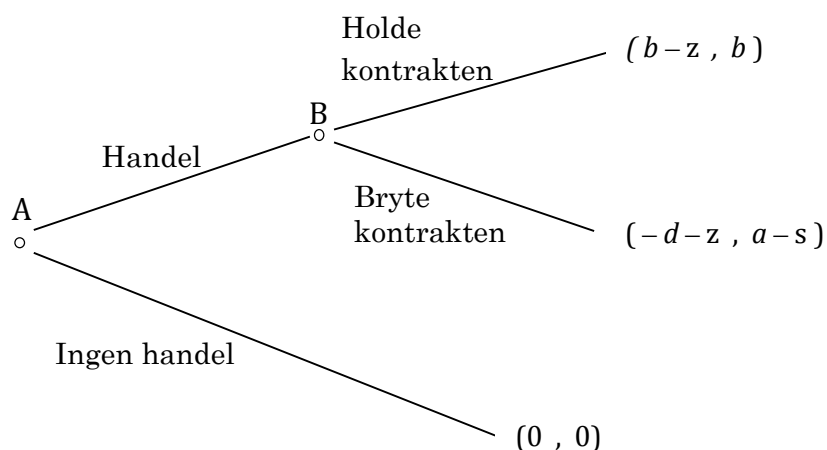
Hvis A i situasjonen illustrert i figur 2 ikke har tillit til B, kan A likevel være villig til å handle med B, dersom A og B på forhånd har skrevet en kontrakt som binder B til å samarbeide med A (ikke misbruker As tillit). Dette er en antakelse som ofte benyttes i den tradisjonelle økonomiske markedsmodellen. Modellen er basert på en implisitt forutsetning om at

A og B handler med hverandre, og der all handel er regulert av kontrakter som ikke gir rom for upålitelig adferd. Dermed forsvinner hele tillitsproblemet.

Urealismen i denne forutsetningen er åpenbar og kan illustreres på følgende måte. Anta at z er kostnaden A blir påført ved å utforme en kontrakt som skal regulere handelen mellom A og B. La videre s være straffen B blir påført hvis B bryter kontrakten. Samhandlingen mellom A og B kan da framstilles som i figur 3.

Av figur 3 ser vi at B vil holde seg til kontrakten hvis $b > a - s$, som gir $s > a - b$. Hvis dette er oppfylt vil A handle med B dersom $b > z$. Sammen sier dette at A vil handle med B dersom kostnaden ved å utforme en kontrakt ikke er for stor (mindre enn b), og straffen B blir påført ved å bryte kontrakten er tilstrekkelig stor (større enn $a - b$). I tillegg må det finnes en tredjepart som er i stand til å håndheve kontrakten og straffe B, hvis B bryter den.

Figur 3 *Handel styrt av en kontrakt*



I mange økonomiske samhandlingssituasjoner vil ikke betingelsene ovenfor være oppfylt. For det første er det vanskelig å spesifisere alle relevante forhold i en kontrakt. Kontrakter er derfor ofte ufullstendige, og dette åpner opp for upålitelig adferd. For det andre vil det ofte innebære svært store kostnader hvis partene skulle forsøke å spesifisere alle relevante forhold i en kontrakt (z blir større enn b). For det tredje kan det være store problemer knyttet til håndhevelse av kontrakter. Det kan være vanskelig for en tredjepart å få verifisert at B har brutt kontrakten med A, selv om både A og B har informasjon om dette. Dermed blir heller ikke B påført noen straff ved eventuelt kontraktsbrudd. For det fjerde kan det være tilfeller hvor det ikke eksisterer en pålitelig tredjepart som partene kan binde seg til. Vi kan dermed trygt slå fast at det i mange tilfeller er urealistisk å tenke seg at kontrakter representerer en løsning på tillitens problem. Tillit er derfor vesentlig for å realisere gevinster ved handel.

5. Tillitens kilder

Når kontrakter ikke gir aktører full beskyttelse mot upålitelig adferd er tillit vesentlig for at aktører skal våge å samarbeide om felles interesser. Ovenfor ble det argumentert for at tillit best kan forstås som oppfatninger om tillitsmottagerens pålitelighet. Hva en tillitsgiver gjør er motivert av hva han tror om tillitsmottageren. Hvilke forhold er med på å forme slike oppfatninger? Hva bidrar til at tillitsmottageren framstår som pålitelig?

Vi kan skille mellom to hovedtyper av forklaringer på hvorfor tillitsmottagere opptrer pålitelig. Den første typen forklaring er knyttet til trekk ved selve samhandlingssituasjonen, mens den andre typen

forklaring framhever trekk ved tillitsmottageren. La oss se på det første først.

5.1 Gjentatt samhandling og innbefattede interesser

En viktig kilde til oppfatninger om en annen persons pålitelighet er de erfaringer en tillitsgiver selv har med vedkommende. Erfaringene tillitsgiveren har med en tillitsmottager er en viktig indikasjon på hvordan tillitsmottageren vil opptre i framtiden. Slike erfaringer kan vokse fram gjennom stabile relasjoner og gjentatt samhandling.

Betydningen gjentatt samhandling har for etablering av tillitsrelasjoner har blitt viet stor oppmerksomhet innenfor økonomisk teori. Et sentralt resultat innenfor spillteorien er at under gitte betingelser vil rasjonelle egoister velge å vise tillit, og gjengjelde tillit, innenfor rammen av tillitsspillet illustrert i figur 2. Betingelsen er at samhandlingen blir gjentatt mange nok ganger og at partene ikke er for utålmodige. Logikken bak resultatet, ofte referert til som «folketeoremet», er enkel nok: B tar innover seg at dersom han blir vist tillit og opptrer upålitelig, så vil det ødelegge for muligheten til å bli vist tillit av A i framtiden. Bs valg (gjengjelde eller ikke gjengjelde As tillit) blir dermed bestemt av størrelsen på den kortsiktige gevinsten av å opptre upålitelig (a i stedet for b) og den langsiktige kostnaden (0 i stedet for b) dette innebærer. Dersom kostnaden på lang sikt er større enn gevinsten på kort sikt vil B velge strategien «gjengjelde As tillit». Hvis A har en oppfatning om at tillitsmottageren tenker på denne måten, så er det i As langsiktige interesse å vise B tillit. Situasjonen 'vise tillit' og

‘gjengjelde tillit’ blir dermed et stabilt selvhåndhevende utfall i samhandlingen illustrert i figur 2.⁴

Når økonomer snakker om tillit er det som regel denne typen tillit de sikter til (Torsvik, 2000; James, 2002). Det er naturlig, siden denne formen for tillit bygger på adferdsantakelser som er sentrale i økonomisk teori. Tillit er forankret i resiprositet og maksimering av opplyst egeninteresse. Aktørene er rasjonelle, de ser framover og de handler i tråd med den regelen som maksimerer inntekten deres på lang sikt.

Det er imidlertid ikke bare økonomer som er opptatt av et slikt utgangspunkt for å forstå tillit. Statsviteren Russel Hardin har i flere sammenhenger (se for eksempel Hardin (2002; 2006)) argumentert for at gjentatt samhandling er en viktig grunn til at tillit oppstår og vedlikeholdes. Hans kjente teori om tillit gjennom innbefattede interesser ligger tett opp til økonomenes forståelse av tillit og selvhåndhevende samarbeid.

En måte å si hva teorien om innbefattede interesser går ut på, er denne: A har tillit til B fordi A har en oppfatning om at det er i Bs interesse å ta hensyn til As interesser. En viktig grunn for B til å ta hensyn til As interesser er at B ønsker at samhandlingen med A skal fortsette. B har dermed en egeninteresse av å ta hensyn til As interesser. B innbefatter (encapsulate) As interesser i sine egne. Uttrykt med Hardins egne ord: “*What matters for trust is not merely my expectation that you will act in certain ways but also my belief that you have the relevant motivations to act in those ways, that you deliberately take my interests into account because their are mine.*” (Hardin, 2002 p. 11). For Hardin er tillit derfor mer enn bare oppfatninger om tillitsmottageren.

⁴ Se Fudenberg og Maskin (1986) og Gibbons (2001) for en mer formell framstilling.

Hardin argumenterer flere steder for at tillit er en form for kunnskap, der også incentiver er viktig. En tillitsmottager blir vist tillit når tillitsgiveren har en forståelse (som kan være gal) om at tillitsmottageren har et incentiv til å opptre pålitelig – et incentiv som først og fremst er forankret i tillitsmottagerens ønske om å samhandle med tillitsgiveren videre inn i framtiden.⁵

Det kan argumenteres for at samhandling av den typen diskutert ovenfor dypest sett ikke har noe med tillit å gjøre. Samarbeid og tillit som har sin grunn i gjentatt samhandling er bare ren kalkulering og maksimering av langsiktig egeninteresse. Tillit rommer noe annet og noe mer. I tillegg er teorien om tillit gjennom innbefattede interesser beheftet med et annet problem, slik James (2002) diskuterer: “(...) *if one trusts another, because there are incentives for the other to be trustworthy, then the vulnerability to exploitation is removed which gives trust its very meaning.*” (James, 2002, p 29). Hvis alle har sterke incentiver til å vise tillit og opptre pålitelig, så er det ikke så overraskende at tillitsrelasjoner etableres. Spørsmålet som da melder seg er om tillitt gjennom gjentatt samhandling er en god teori om hvordan tillit oppstår og utvikler seg.

En annen åpenbar begrensning knyttet til teorien om tillit via gjentatt samhandling er at den ikke kan forklare hvordan tillit blir etablert i engangsmøter. I engangsmøter mellom fremmede har ikke tillitsmottageren noen motivasjon til å ta hensyn til (innbefatte)

⁵ Jeg skriver «først og fremst» fordi Hardin ikke er fremmed for at tillitsmottagerens motivasjon til å innbefatte tillitsgiverens interesser også kan komme fra andre kilder enn ønsket om gjentatt samhandling. For eksempel kan tillitsmottageren betrakte tillitsgiveren som sin venn, og således betrakte tillitsgiverens interesser som delvis sine egne, fordi tillitsmottageren også verdsetter tillitsgiverens velferd. Tillitsmottagerens motiv for å innbefatte tillitsgiverens interesser kan også være at tillitsmottageren frykter for sitt rykte, hvis han misbruker tillitsgiverens tillit.

tillitsgiverens interesser ut i fra ønsket om gjentatt samhandling. Dette vil tillitsgiveren ta inn over seg, og dermed heller ikke vær villig til å vise tillit.

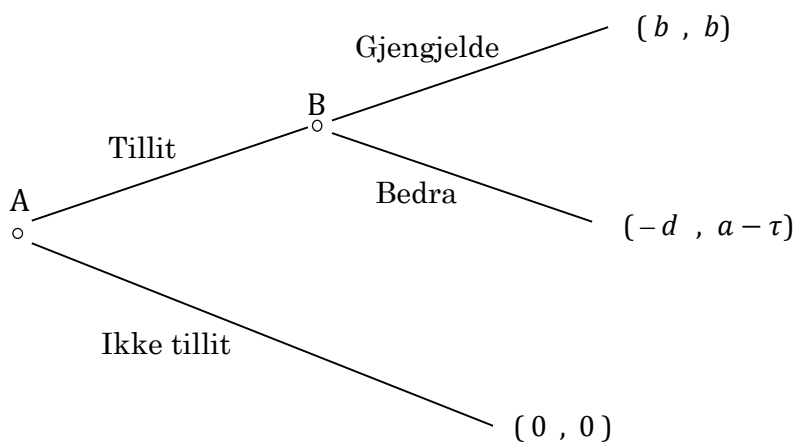
5.2 Normer og tillit

Både dagligdagse observasjoner og resultater fra eksperimenter viser at mange er villige til å stole på ukjente som de vet at de ikke vil møte igjen – og at mange gjengjelder tillit de er blitt vist fra fremmede (Johnson and Mislin, 2011). Denne formen for tillit og pålitelighet må dermed være forankret i andre forhold enn utsiktene til gevinst ved gjentatt tillitsfull samhandling. Et slikt forhold kan være at tillitsgiveren har en oppfatning om at tillitsmottageren er motivert av normer – og at slike normer gjør at tillitsmottageren opptrer pålitelig (Hollis, 1998; Uslaner, 2002; Fehr og Fischbacher, 2004; Bowles og Gintis, 2006).

Hvis tillitsmottagere er bundet av normer mot å misbruke andres tillit, har tillitsgivere en grunn til å forvente at tillitsmottagere opptrer pålitelig. Som Bowles og Gintis (2006) kommenterer: “(...) *adherence to social norms is underwritten by emotions, not only by the expectation of future reciprocation. The experience of shame, guilt, pride, regret, joy, and other visceral reactions plays a central role in sustaining cooperative relations (...).*” (Bowles and Gintis (2006, p 341). Normer mot å misbruke tillit løser likevel ikke uten videre tillitsproblemet. For å kunne vurdere en tillitsmottagers pålitelighet må en tillitsgiver vite hvilke normer tillitsmottageren har, om han føler seg bundet av dem og hvor sterkt han eventuelt er motivert av dem. Dette kan illustrere ved å inkorporere normer mot å misbruke andres tillit i samhandlingen framstilt i figur 2.

La τ angi den sosiopsykologiske kostnaden (skam, skyld og anger) en tillitsmottager blir påført dersom han opptrer upålitelig (ikke gjengjelder tillit). Hvis denne kostnaden er tilstrekkelig stor, slik at $b > a - \tau$, vil B gjengjelde As tillit – dersom B blir vist tillit. Problemet for A er som nevnt at han ikke nødvendigvis vet om B er utstyrt med en norm som er sterk nok til at B avstår fra å utnytte As tillit.⁶

Figur 4 *Tillitsspillet med normer*



Beslutningsproblemet A står overfor kan analyseres nærmere ved å anta et samfunn bestående av to typer; de som er motivert av en norm som sier at det er galt å misbruke andres tillit, og de som ikke er opptatt av en slik norm. La oss kalle den første typen *pålitelige*, og den andre typen *upålitelige*. For pålitelige typer gjelder $\tau > a - b$, mens upålitelige typer har $\tau = 0$. Pålitelige typer vil med andre ord gjengjelde tillit dersom de blir vist tillit. De upålitelige typene er kun motivert av utsiktene til materiell gevinst.

⁶ Hvis alle tillitsmottagere er pålitelige, og alle tillitsgivere vet dette, så har vi ikke lenger noe tillitsproblem. Spørsmålet om tillit er relevant bare så lenge det er en viss sjanse for å bli misbrukt.

Hvis tillitsgiveren (A) ikke vet hvem som er pålitelige, må han ta en beslutning om å vise tillit eller ikke basert på oppfatningen han har om andelen pålitelige typer. Beslutningsproblemet A står overfor blir dermed identisk med det som ble analysert i avsnitt 2.

La p betegne andelen pålitelige typer. p er dermed også sannsynligheten for at A møter en pålitelig type. Forventet utbytte for A ved å vise tillit blir $pb + (1 - p)(-d)$. A vil dermed vise tillit hvis $pb + (1 - p)(-d) > 0$, det vil si dersom

$$(2) \quad p > \frac{d}{d + b} \equiv p^*$$

som er identisk med (1). Hvis $p > p^*$ vil tillitsgivere vise tillit. Pålitelige typer gjengjelder tilliten, mens upålitelige typer gjengjelder den ikke. Hvis $p < p^*$ vil tillitsgivere ikke vise tillit, og følgelig vil ingen tillitsrelasjoner etableres.

6. Om å ta sine forholdsregler

Som nevnt er et av tillitens fremste kjennetegn at den er mulighetsskapende, samtidig som at den også åpner opp for misbruk og svik. En tillitsgiveren gjør seg selv sårbar når han viser tillit. Han eksponerer seg selv for muligheten til å bli bedratt. Som Gambetta og Hamill (2005) kommenterer; *“Trust has two enemies, not just one: Bad character and poor information”*. (Gambetta og Hamill, 2006 p. 7). Manglende kunnskap om tillitsmottagerens pålitelighet er derfor et viktig motiv for å vise forsiktighet og å ta sine forholdsregler. Tillit er med andre ord som regel både begrenset og betinget.

En viktig forholdsregel en tillitsgiver kan ta er å skaffe seg informasjon som sier noen om tillitsmottageren pålitelig. Slik informasjon kan samles inn via flere kilder. Et viktig kjennetegn ved moderne samfunn er nettopp floraen av ordninger som bidrar til å redusere tillitsgiveres usikkerhet. Tillitsgivere kan være alt fra banker og arbeidsgivere til personer som trenger hjelp fra profesjonelle. Banker må skaffe seg kunnskap om låntakeres pålitelighet. Arbeidsgivere må skaffe seg kunnskap om påliteligheten til søkere på stillinger. Klienter må skaffe seg viten om profesjonelles pålitelighet, osv. Mange organisasjoner, fra firmaer som driver kredittvurdering til nettsider som samler inn og legger ut informasjon, bidrar til å gi tillitsgivere et sikrere grunnlag for tillit. Firmaer og nettsider tilbyr informasjon om lånekunders betalingshistorie, tilbyderes leveringsdyktighet, kvaliteten på varer og tjenester som er lagt ut for salg, legers og sykehus' historie når det gjelder feilbehandling, og mange andre ting. Når er det fornuftig å søke slik informasjon, og dermed ta forholdsregler som reduserer risikoen for misbruk, og når er det fornuftig å vise tillit ubetinget?

Elster (2007) argumenterer for at tillitens fremste kjennetegn er å handle uten forholdsregler: *«To trust someone is to is to lower one's guard, to refrain from taking precautions against an interaction partner (...)*» (Elster, 2007 p 344). Elster diskuterer flere grunner til at en for at en tillitsgiver avstår fra å ta forholdsregler. En viktig grunn er den som allerede er diskutert ovenfor. Tillitsgiveren kan ha oppfatninger om tillitsmottagerens pålitelighet som tilsier at forholdsregler er unødvendig. Enten at tillitsmottageren har klare materielle incentiver til å opptre pålitelig ellet at han er bundet av moralske normer. En annen viktig grunn til ikke å ta forholdsregler i følge Elster er at: *«The cost of taking precautions might exceeds the expected benefits (...)*»

(Elster, 2007 p 346). Han illustrerer poenget med følgende eksempel: «*If there is a car mechanic in my village and I would have to travel fifty miles by taxi to get a second quote, it might not be worth it. More generally, life is too short always to fear one might be taken advantage of*». (Elster, 2007 p 346). Men noen ganger kan det være verdt å ta forholdsregler – og om det er verdt det avhenger både av hvor mye som står på spill og hvor mye det koster å ta forholdsregler.

Nedenfor presiseres og analyseres dette nærmere innenfor en enkel modell som bygger videre på tillitsgiveres beslutningsproblem slik det er framstilt i avsnitt 5.3. Modellen tar opp i seg Elsters idé om at tillitsgivers forventninger bidrar til å forklare hvorfor de tar forholdsregler eller ikke, samtidig som også kostnaden ved å ta forholdsregler bidrar til å forklare hva tillitsgivere gjør. I modellen fremstår Elsters idealtypiske eksempel på tillit som ett av tre mulige utfall. Modellen bygger på følgende antakelser: Som i avsnitt 5.3 antas det at samfunnet består av to typer; pålitelige og upålitelige. Andelen pålitelige typer er p . I rollen som tillitsmottager vil de pålitelige typene gjengjelde tillit med tillit. De upålitelige typene har 'ikke gjengjelde tillit' som dominerende strategi. Tillitsgiverne har kjennskap til p , men de vet ikke om den de samhandler med er pålitelig eller ikke. Tillitsgiverne kan imidlertid skaffe seg denne kunnskapen ved å samle inn informasjon om tillitsmottageren. Men denne informasjonen er ikke fritt tilgjengelig. Aktiv informasjonsinnhenting påfører tillitsgiveren en kostnad (C).⁷

⁷ Aktiv informasjonsinnhenting tar tid og krefter, derfor påføres tillitsgiveren en kostnad. Ideen er tatt fra Güth og Kliemt (1998). Spørsmålet Güth og Kliemt er opptatt av å studere er imidlertid noe annerledes enn det som studeres her. Güth og Kliemt er først og fremst opptatt av å studere under hvilke betingelser aktører med preferanser for å opptre pålitelig overlever i en evolusjonær konkurranse med aktører som ikke er opptatt av å opptre pålitelig.

Beslutningen om å skaffe seg informasjon om tillitsmottagerens type kan assosieres med kjøp av forsikring. Ved å skaffe seg informasjon forsikrer tillitsgiveren seg mot å bli utnyttet av upålitelige typer. Men denne forsikringen koster, siden det koster noe å samle inn informasjon. Gevinsten tillitsgiveren får ved å ta forholdsregler er at risikoen for å bli utnyttet av upålitelige typer fjernes. Tillitsgiveren må veie kostnaden ved å ta sine forhåndsregler opp mot gevinsten ved å fjerne risiko.

Fra (3) følger det at en tillitsgiver vil våge å vise tillit når $p > p^*$. Da er andelen pålitelige typer stor nok til at tillitsgiveren tar risikoen ved å vise tillit. Hvis $p < p^*$ vil en tillitsgiver ikke våge å vise tillit. Hvordan vil tillitsgiverens beslutninger endres når han har mulighet til å skaffe seg informasjon om tillitsmottagerens pålitelighet (til kostnaden C)?

Tilfelle $p > p^*$: Når $p > p^*$ vil en tillitsgiver, uten informasjon om partnerens type, velge å vise tillit. Han kan møte en upålitelig type, og dermed bli sveket. Men siden $p > p^*$ er risikoen så liten at tillitsgiveren tar sjansen. Forventet utbytte for tillitsgiveren ved å vise tillit er $pb + (1 - p)(-d)$. Risikoen for å bli sveket forsvinner dersom tillitsgiveren skaffer seg informasjon om partnerens type på forhånd. Men dette påfører samtidig tillitsgiveren kostnaden C . Forventet utbytte for tillitsgiveren ved å skaffe seg informasjon er $pb + (1 - p)0 - C$. Tillitsgiveren vil dermed velge å skaffe seg informasjon om partnerens type dersom $pb - C > pb + (1 - p)(-d)$, som løst med hensyn på p gir

$$(3) \quad p < \frac{d - C}{d} \equiv p^+$$

(3) sier at dersom andelen pålitelige typer er liten (mindre enn p^+), så lønner det seg for en tillitsgiver å skaffe seg informasjon om partnerens

type (til kostnaden C). Dersom andelen pålitelige typer er stor (større enn p^+), så er det bedre å vise tillit betingelsesløst heller enn å skaffe seg informasjon.⁸

Tilfelle $p < p^*$: Når $p < p^*$ vil en tillitsgiver, uten informasjon om partnerens type, ikke våge å vise tillit. Det er for mange upålitelige typer til at det er verdt å ta risikoen. Risikoen for å bli utnyttet av upålitelige typer forsvinner som nevnt med tilgang på informasjon, men informasjon koster C . Gevinsten er utsiktene til å etablere en tillitsrelasjon, som gir b . Forventet utbytte for tillitsgiveren ved å skaffe seg informasjon er $pb - C$. Av dette følger at tillitsgiveren vil skaffe seg informasjon om partnerens type dersom $pb - C > 0$, som løst med hensyn på p gir

$$(4) \quad p > \frac{C}{b} \equiv p^{++}$$

(4) sier at dersom andelen pålitelige typer er stor (større enn p^{++}), så lønner det seg for en tillitsgiver å skaffe seg informasjon om partnerens type (til kostnaden C). Dersom andelen pålitelige typer er liten (mindre enn p^{++}), så er det bedre ikke å vise tillit heller enn å skaffe seg informasjon.⁹

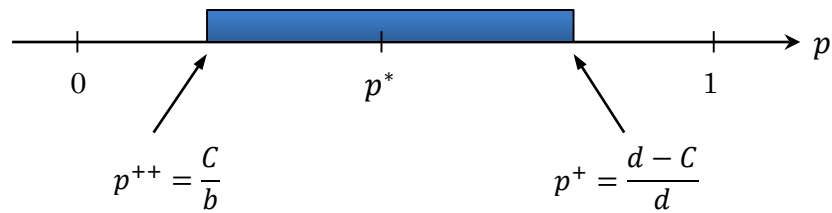
Figur 5 illustrerer de to tilfellene analysert ovenfor. Det skraverte området i figur 5 viser intervallet for p der en tillitsgiver skaffer seg informasjon om partnerens type (for en gitt C). Hvis $p > p^+$ er andelen pålitelige typer så stor at tillitsgiveren viser tillit ubetinget. Hvis $p <$

⁸ Merk imidlertid at dette bare gjelder så lenge $p > p^*$.

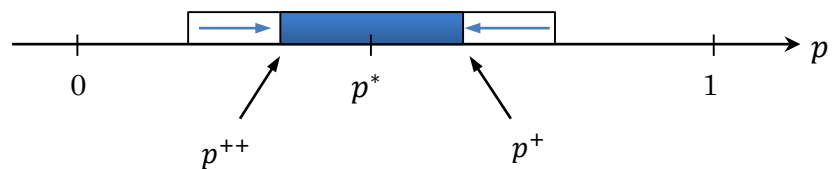
⁹ Merk at dette bare gjelder så lenge $p < p^*$.

p^{++} er andelen pålitelige typer så liten at tillitsgiveren ikke viser tillit (og heller ikke tar kostnaden med å skaffe seg informasjon).

Figur 5 *Intervallet for p der tillitsgivere skaffer seg informasjon*



Virkning på p^{++} og p^+ når C øker



Figur 5 illustrerer også at når kostnaden ved å skaffe seg informasjon (C) øker, så krymper intervallet for når tillitsgivere skaffer seg informasjon om partnerens type. Dersom C er svært stor vil det ikke lønne seg for en tillitsgiver å skaffe seg informasjon om partnerens type. Av figur 5 ser vi at det skraverte området der tillitsgivere skaffer seg informasjon ikke er tomt så lenge $p^+ > p^{++}$. Setter vi inn fra (3) og (4) i denne ulikheten, og løser for C , får vi

$$(5) \quad C < \frac{bd}{b+d} \equiv C^{\max}$$

Hvis $C > C^{\max}$ vil ikke tillitsgivere skaffe seg informasjon om partnerens type for noen verdier av p . Informasjon koster for mye. Vi er da tilbake i

situasjonen analysert i avsnitt 5, hvor en tillitsgiver viser tillit når $p > p^*$ mens ingen viser tillit når $p < p^*$.

Når $C < C^{\max}$ kan følgende tre situasjoner oppstå:

- **Situasjon 1 ($p > p^+$):** Andelen pålitelige typer er så stor at tillitsgivere viser tillit betingelsesløst. Pålitelige typer etablerer tillitsrelasjoner, mens upålitelige typer utnytter tillitsgiverens betingelsesløse tillit.
- **Situasjon 2 ($p^{++} < p < p^+$):** Andelen pålitelige typer er mindre enn i situasjon 1. Tillitsgivere skaffer seg informasjon om partnerens type og velger handling basert på denne informasjonen. Pålitelige typer danner tillitsrelasjoner, mens ingen viser de upålitelige typene tillit.
- **Situasjon 3 ($p < p^{++}$):** Andelen pålitelige typer er så lav at ingen tillitsgivere våger å vise tillit. Tillitsgivere finner det heller ikke verdt å skaffe seg informasjon om partnerens type, og ingen tillitsrelasjoner etableres.

Situasjonen 3 (der $p < p^{++}$) kan vi kalle et mistillitssamfunn. Her vil ingen våge å vise tillit, og ingen tillitsrelasjoner vil følgelig bli etablert. Banfields (1957) berømte studie av den Sør-Italienske landsbyen Montegrano (byen heter noe annet i virkeligheten) beskriver et slikt type samfunn. I Montegrano hersker utstrakt mistillit. Samarbeid utenfor nær familie eksisterer så å si ikke. Landsbyen er fattig og underutviklet, og mangler det helt grunnleggende av infrastruktur og fellesgoder. Samarbeid og initiativ for å gjøre noe med situasjonen er imidlertid fraværende, og skyldes i stor grad innbyggernes oppfatninger av

hverandre: “(...) *the Montegrani act as if they were following this rule: Maximize the material, short-run advantage of the nuclear family; assume that all others will do likewise.*” (Banfield, 1957 p. 83).

I situasjon 2 (der $p^{++} < p < p^+$) vil tillitsrelasjoner bli etablert, men andelen pålitelige typer er ikke stor nok til at noen vil vise tillit betingelsesløst. Alle tillitsrelasjoner er basert på at tillitsgivere først innhenter informasjon om tillitsmottagerens type (tar sine forholdsregler). Situasjonen kan illustreres av markedet for taxikjøring, analysert i detalj av Gambetta og Hamil (2005). De viser hvordan taxisjåfører i New York og Belfast leser tegn (skaffer seg informasjon) for å skille pålitelige kunder fra upålitelige. Taxisjåfører i store byer står overfor vanskelige tillitsbeslutninger når de er på jobb. På den ene siden ønsker de å ta med så mange passasjerer som mulig for å maksimere deres inntekt. På den annen side setter de seg selv i en sårbar situasjon straks de har tatt opp en passasjer. De er alene med få muligheter til å beskytte seg selv mot ran og overfall: “*To appreciate just how costly mistakes in assessing prospective passengers’ trustworthiness can be, (...) in the United States is sixty times more likely to be murdered on the job than the average worker. Taxi drivers are also victim to more violent assaults than any other occupation with the exception of police and security guards. Taxi drivers are thus under severe pressure to decide quickly, on the basis of only a little information (...) whether or not to accept certain passengers.*” (Gambetta and Hamill, 2005 p. 1-2). Ingen taxisjåfører (i alle fall i store byer) handler uten forholdsregler.

Kun i tilfelle hvor $p > p^+$ har vi et tillitssamfunn i sin rendyrkede form – dersom vi holder oss til Elsters (2007) definisjon av tillit. Her vil alle tillitsgivere vise tillit uten forholdsregler. Dette skaper imidlertid rom for svikefull adferd. Når tillitsgivere viser tillit betingelsesløst kan

upålitelige typer utnytte dette til egen vinning. Siden andelen upålitelige typer er liten velger de pålitelige typene å leve med dette. De erkjenner sin sårbarhet, men velger likevel ikke å ta forholdsregler.

Jeg tror modellen ovenfor fanger opp viktige sider av tillit. Tillit er oppfatninger om andres pålitelighet. Dersom du tror at andre stort sett er pålitelige (p er stor) er du villig til å vise tillit betingelsesløst. Hvis du derimot tror at det er en del upålitelige der ute vil du ta dine forholdsregler. Hvor grensen går for når du tar dine forholdsregler avhenger av kostnadene ved å ta forholdsregler og kostnaden ved å bli sveket. Hvis du tror at de fleste er upålitelige er det best å ikke vise tillit til noen – men heller forsøke å sikre seg på andre måter.

7. Konklusjon

Forskningen omkring tillit er stor og uoversiktlig. Det er uklart hva tillit egentlig er, hvilken betydning tillit har og hvor tillit kommer fra (Fehr, 2009; Algan og Cahuc, 2013). Jeg har forsøkt å presisere begrepet tillit ved å knytte det til oppfatninger. Tillit er oppfatninger om andres pålitelighet. Tillit er altså ikke handlinger i seg selv, men noe som forklarer handlinger. Definert på denne måten er betydningen av tillit åpenbar for økonomisk samhandling. Du vil ikke våge å handle med andre dersom du tror at andre vil bedra deg. Kontrakter kan løse problemet, men medfører uansett kostnader som kunne vært unngått hvis du hadde hatt tilstrekkelig tillit til andre.

Hvor kommer tillit fra? Jeg har diskutert det jeg mener er de viktigste kildene til tillit; gjentatt samhandling og normer. Det er gode grunner til å tro at tillit i mange tilfeller etableres via gjentatt samhandling. Når aktører handler med hverandre over tid framstår

handlingene 'vise tillit' og 'opptre pålitelig' som lønnsomme. Den kortsiktige gevinsten å opptre upålitelig «i dag» blir under rimelige antakelser ikke stor nok til å oppveie det langsiktige tapet upålitelighet innebærer. Dette er den vanligste måten å forstå tillit på innenfor økonomi (Torsvik, 2000; James, 2002). Spørsmålet er om tillitt gjennom gjentatt samhandling er en god teori om hvordan tillit oppstår og utvikler seg. Mange vil si nei. Etablering av tillitsrelasjoner som har sin grunn i gjentatt samhandling er bare ren kalkulering og maksimering av langsiktig egeninteresse. Tillit rommer noe annet og noe mer.

Dette 'noe annet og noe mer' kan være såkalt prososial motivasjon som har sitt grunnlag i normer (Uslaner, 2002; Fehr og Fischbacher, 2004; Bowles og Gintis, 2006). Normer mot å bedra andre gjør at tillitsmottagere vil avstå fra å opptre upålitelig selv om dette skulle gi en materiell gevinst. Men normer mot å misbruke tillit løser ikke uten videre tillitsproblemet. For å kunne vurdere en tillitsmottagers pålitelighet må en tillitsgiver vite hvilke normer tillitsmottageren har, om han føler seg bundet av dem og hvor sterkt han eventuelt er motivert av dem. Denne kunnskapen vil sjelden en tillitsgiver ha. Manglende kunnskap om tillitsmottagerens pålitelighet er derfor et viktig motiv for å vise forsiktighet og å ta sine forholdsregler. Som vist ovenfor, hvis tillitsgiveren har mulighet til å ta sine forholdsregler og slike forholdsregler ikke er for kostbare, så vil tillitsrelasjoner etableres. Slike tillitsrelasjoner har ikke sin grunn i gjentatt samhandling, men basert på en kombinasjon av positive oppfatninger om andres pålitelighet generelt og muligheten til å skaffe seg sikker informasjon om tillitsmottagerens pålitelighet spesielt. Således bidrar modellen utviklet ovenfor til å forklare hvorfor tillit som regel både er begrenset og

betinget. Samtidig illustrerer modellen at det også finnes situasjoner hvor det er rasjonelt for en tillitsgiver å vise tillit ubetinget.

Referanser

- Algan, Y. og P. Cahuc. 2013. Trust, Growth and Well-being: New Evidence and Policy Implications. In P. Aghion and S. Durlauf (eds.) 2013. *Handbook of Economic Growth Vol. 2A*. Amsterdam: Elsevier.
- Banfield, E.C. 1957. *The Moral Basis of a Backward Society*. New York: The Free Press.
- Bowles, S. and H. Gintis. 2006. Prosocial Emotions. In L.E. Blume and S. Durlauf (eds.) *The Economy as an Evolving Complex System, III*. New York: Oxford University Press.
- Dasgupta, P. 1988. Trust as a Commodity, i D. Gambetta (ed.). *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell.
- Elster, J. 2007. *Explaining Social Behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fehr, E. 2009. The Economics and Biology of Trust, *Journal of European Economics Association*, Vol. 7(2-3): 235-266.
- Fehr, E og U. Fischbacher. 2004. Social Norms and Human Cooperation, *TRENDS in Cognitive Sciences*, Vol. 8(4): 185-190.
- Fudenberg, D. and E. Maskin. 1986. The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting or With Incomplete Information. *Econometrica*, 54(3): 533-554.
- Fukuyama, F. 1995. *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: The Free Press.
- Gambetta, D. 1988. Can We Trust Trust, i i D. Gambetta (red.). *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Blackwell.

- Gambetta, D og H. Hamill. 2005. *Streetwise. How Taxi Drivers Establish Their Customers' Trustworthiness*. New York: Russel Sage Foundation.
- Gibbons, R. 2001. Trust in Social Structures: Hobbes and Coase Meet Repeated Games. I K.S. Cook (red.) *Trust in Society*. New York. Russel Sage Foundation.
- Guiso, L., P. Sapienza and L. Zingales. 2004. The Role of Social Capital in Financial Development, *American Economic Review*, Vol. 94(3): 526-556.
- Güth, W. og H. Kliemt. 1998. The Indirect Evolutionary Approach: Bridging the Gap Between Rationality and Adaption, *Rationality and Society*, 10(3): 377-399.
- Hardin, R. 2002. *Trust & Trustworthiness*. New York: Russel Sage Foundation.
- Hardin, R. 2006. *Trust*. Cambridge: Polity Press.
- Hollis, M. 1998. *Trust within Reason*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ingelhart, R. 1999. Trust, Well-being and Democracy. In M.E. Warren (ed.) *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- James, H.S. 2002. The trust paradox: a survey of economic inquiries into the nature of trust and trustworthiness, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol 47: 291-307.
- Johnson, N.D and A.A. Mislin. 2011. Trust games: A meta-analysis, *Journal of Economic Psychology*, Vol 32: 865-889.
- Kramer, R. and T.R. Tyler (eds.) 1996. *Trust in Organizations*. Thousand Oaks: Sage.
- Kreps, D.M. 1990. Corporate Culture and Economic Theory, i J. Alt og K. Shepsle (red.). *Perspective on Positive Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer and R.W. Vishny. 1997. Trust in large Organizations, *American Economic Review*, Vol. 87: 333-338.

Luhmann, N. 1999. Tillit - En mekanisme til reduktion av social kompleksitet. København: Hans Reitzel.

Ostrom, E. og J. Walker (red.). 2003. *Trust & Reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*. New York: Russel Sage Foundation.

Rousseau, D., S.B. Sitkin, R.S. Burt og C. Camerer. 1998. Not So Different After All: A Cross-Discipline view of Trust. *Academy of Managemnt Review*, Vol (23(3): 393-403.

Torsvik, G. 2000. Social Capital and Economic Development: A Plea for the Mechanisms, *Rationality and Society*, Vol. 12(4): 451-476.

Uslaner, E.M. 2002. *The Moral Foundation of Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.