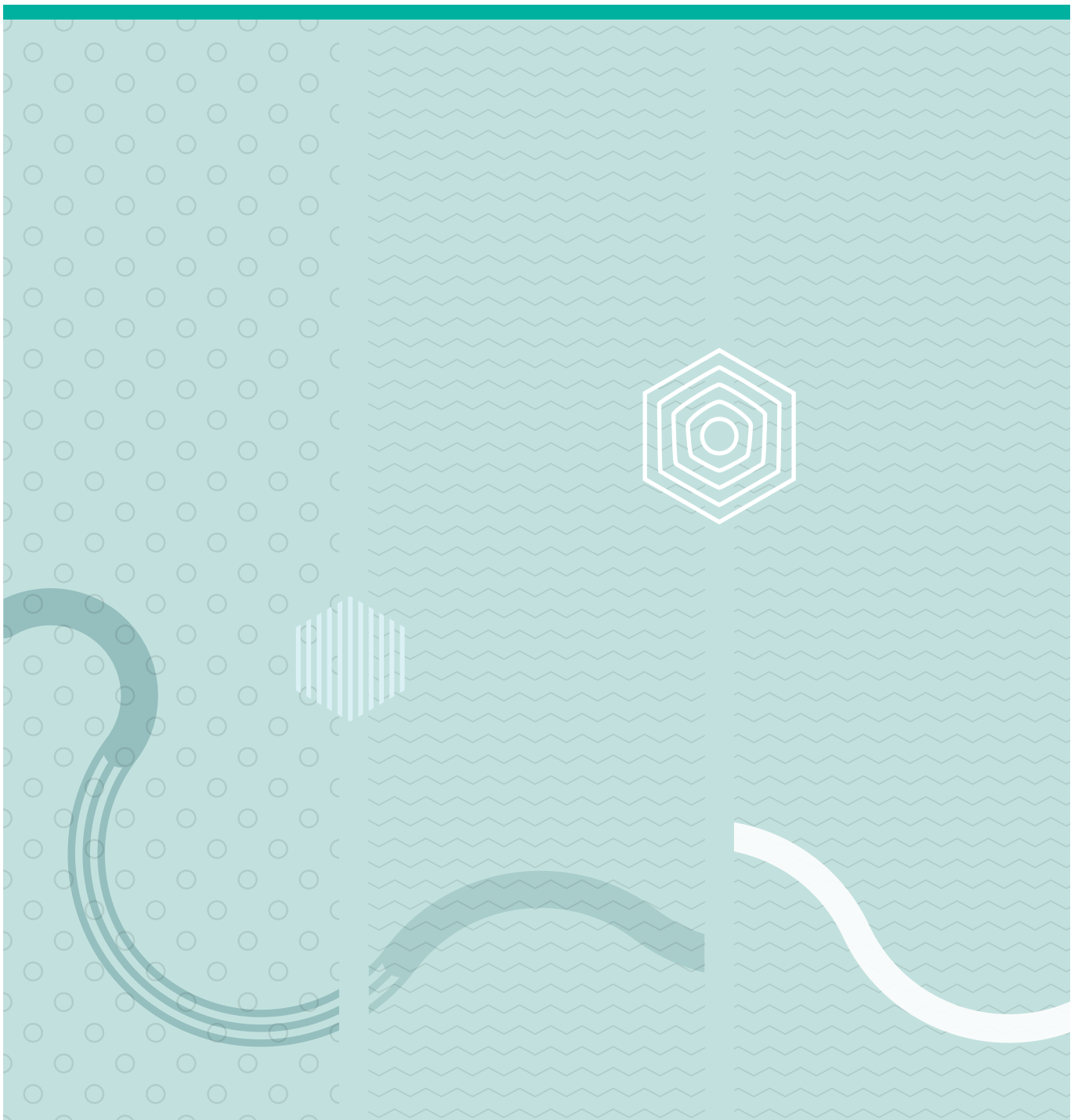


# Tillit, risiko og økonomisk samhandling

Jon Reiersen





Jon Reiersen

## **Tillit, risiko og økonomisk samhandling**

© Jon Reiersen, 2022  
Universitetet i Sørøst-Norge  
Horten

Skriftserien fra Universitetet i Sørøst-Norge nr. 97

ISSN: 2535-5325 (Online)  
ISBN: 978-82-7206-690-0 (Online)



Utgivelser i skriftserien publiseres som Creative Commons\* og kan kopieres fritt og videreformidles til andre interesserte uten avgift. Navn på utgiver og forfatter(e) angis korrekt. [http://creati-](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.no)

[vecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.no](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.no)

## **Forord**

Notatet er skrevet for å inngå som pensum på emnene IBS3000V og TIN4000 ved USN Handelshøyskolen. Takk til Liv Kirsti Brunstad og Gry Østenstad for kommentarer til et tidligere utkast. Ytterligere kommentarer og påpekninger av feil og uklarheter mottas med takk.

Horten, 9. august 2022

## Sammendrag

Den økonomisk orienterte forskningen om tillit er etter hvert blitt stor og omfattende, og det fremstår som stadig klarere at tillit er en viktig bidragsyter til økonomisk og sosial utvikling. Tillit derfor er en viktig ressurs for et samfunn. Men hva er egentlig tillit, hvorfor er tillit viktig for økonomisk og sosial samhandling og hvor kommer egentlig tillit fra? Målet med dette notatet er å forsøke og antyde noen svar på disse spørsmålene.

## Innholdsfortegnelse

<b>1.</b>	<b>Innledning.....</b>	<b>1</b>
<b>2.</b>	<b>Hva er tillit?.....</b>	<b>2</b>
<b>3.</b>	<b>Tillitens problem.....</b>	<b>5</b>
<b>4.</b>	<b>Kontrakter .....</b>	<b>7</b>
<b>5.</b>	<b>Tillitens kilder .....</b>	<b>9</b>
5.1.	Gjentatt samhandling og innbefattede interesser .....	9
5.2.	Normer og tillit.....	11
<b>6.</b>	<b>Om å ta sine forhåndsregler .....</b>	<b>13</b>
<b>7.</b>	<b>Konklusjon.....</b>	<b>19</b>

## 1. Innledning

Det fremstår som stadig klarere at tillit bidrar til vekst og velstand, og at tillit derfor er en viktig ressurs for et samfunn (Algan og Cahuc, 2013). Handel, arbeidsdeling og spesialisering blir lettere hvis folk holder sitt ord og vi kan stole på hverandre. Mistillit gjør det mer nødvendig med kontroll og kontrakter, noe som er både kostbart og tidkrevende.

Den økonomisk orienterte forskningen om tillit er etter hvert blitt stor og omfattende, og litteraturen vokser raskt. Det har for eksempel blitt framhevet at tillit reduserer transaksjonskostnader og stimulerer den økonomiske veksten (Torsvik 2000; Zak og Knack, 2001), tillit stimulerer til investeringer i både real- og humankapital (OECD 2001), tillit bidrar til at vi våger å samarbeide med andre for å løse felles oppgaver (Ostrom og Walker, 2003; van Lange, m.fl. 2017), tillit fører til at finansmarkeder fungerer bedre (Guiso m.fl., 2004) og tillit fører til bedre samfunnsstyring og mer omfattende velferdsstater (Rothstein, 2011; Rothstein, m.fl. 2012).

Målsettingen med dette notatet er på ingen måte å gi en fullstendig oversikt over forskningen som dreier seg om forholdet mellom tillit og økonomi. Det vil kreve en mer omfattende gjennomgang. Målsettingen er mer begrenset. Notatet har først og fremst som siktemål å klargjøre hva tillit er, hvorfor tillit er viktig for økonomisk samhandling og hva som er tillitens kilder.

Den vanligste måten å forstå tillit på innenfor økonomifaget er å knytte det til oppfatninger. Mange økonomer vil si at tillit først og fremst er oppfatninger om andres 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 svik og bedrag. 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, hvorfor tillit er viktig og hva som forklarer at tillit oppstår står sentralt i litteraturen om tillit. Teorien om tillit gjennom gjentatt samhandling er

den mest gjennomarbeidede og den mest brukte innenfor økonomi. Nedenfor skal jeg likevel argumentere for at den har noen problematiske sider, og at den dessuten har noen klare begrensninger. Å utforme en teori som forklarer alle sider ved utviklingen og betydningen av tillit er imidlertid urealistisk. Vi trenger en kombinasjon av teorier. Med utgangspunkt i Reiersen (2017) vil jeg mot slutten av dette kapittelet presentere en enkel tillitsmodell som vektlegger oppfatninger og forholdsregler. Det vises at avhengig av oppfatninger og kostnader ved å ta forholdsregler kan både betinget og ubetinget tillit vokse fram, uten at dette er knyttet til gjentatt samhandling mellom partene. Modellens resultater diskuteres i lys av Jon Elster sin forståelse av tillit (Elster, 2007). Elster (2007) argumenterer for at 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 uttrykker det. I modellen som utvikles nedenfor framstår denne måten å handle på som ett av flere mulige utfall.

Notatet er disponert på følgende måte. Del 2 presiserer nærmere ideen om tillit som oppfatninger, mens del 3 og 4 viser hvorfor tillit er viktig for velfungerende økonomisk samhandling. I del 5 diskuteres tillitens kilder, mens i del 6 presenteres en enkel modell om tillit, der både oppfatninger og forholdsregler spiller en sentral rolle. Del 7 oppsummerer.

## 2. Hva er tillit?

Begrepet tillit kan presiseres gjennom en nærmere analyse av beslutningen om å vise tillit eller ikke. 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 (tillitsmottaker) tillit eller ikke. Problemet for A er at han ikke vet om B er pålitelig. B kan svike A, og dermed skade A sine interesser. A stiller seg derfor i en sårbar posisjon ved å vise tillit. Det er en risiko for at B misbruker den tilliten A viser.

Når A ikke har viten om B sin pålitelighet må A danne seg en oppfatning om B. La  $p$  betegne oppfatning A har om sannsynligheten for at B er pålitelig (at B gjengjelder A sin tillit). Anta at videre at  $b$  er utbyttet A oppnår dersom B er pålitelig, mens  $-d$  er tapet A blir påført hvis B misbruker tilliten A viser (B opptrer upålitelig). Forventede



utbytte for A ved å vise tillit blir dermed  $pb + (1 - p)(-d)$ . Hvis A avstår fra å vise tillit antar vi at A får han null i utbytte. Stilt overfor denne situasjonen vil A velge å vise 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 oppfatning (som kan være feil) om tillitsmottakerens pålitelighet. Utgangspunktet for hva en tillitsgiver gjør er hva han tror om tillitsmottakeren. 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 står som nevnt sentralt i den økonomisk orienterte tillitslitteraturen.<sup>1</sup> 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 andres intensjoner eller handlinger (Rousseau m.fl.,1998),

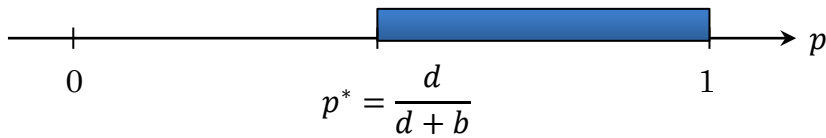
Uttrykket gitt ved (1) viser samtidig at beslutningen om å vise tillit ikke alene er bestemt av oppfatningen tillitsgiveren har om tillitsmottakerens pålitelighet (størrelsen på  $p$ ). Dette er illustrert i figur 1. Det skraverte området er intervallet for  $p$  der A velger å vise tillit. Anta at A 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 velger å vise tillit. Omvendt ser vi av figur 1 at selv med mye tillit ( $p$  er stor) så vil ikke A nødvendigvis velge å vise tillit. Dette gjelder dersom  $d$  er stor og/eller  $b$  er

---

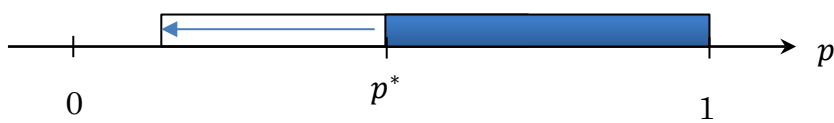
<sup>1</sup> Se for eksempel Dasgupta (1988), Gambetta (1988), Rousseau m.fl. (1998), Torsvik (2000).

liten. Når  $d$  er stor og/eller  $b$  er liten vil selv en stor verdi på  $p$  ligge utenfor intervallet der A velger å vise tillit.

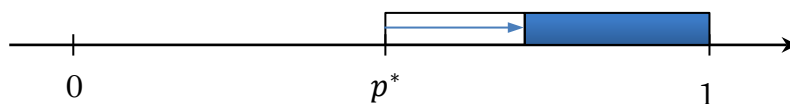
Figur 1 *Intervallet for  $p$  der A viser tillit*



Effekten på  $p^*$  når  $b$  øker og/eller  $d$  avtar



Effekten på  $p^*$  når  $d$  øker og/eller  $b$  avtar



Eksempelet ovenfor illustrerer den nære sammenhengen mellom tillit og risiko. Eksistensen av risiko er i det hele tatt en betingelse for at tillit har en relevans, slik det også poengteres i en ofte sitert artikkel av Rousseau m.fl. (1998): «*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 m.fl., 1998 s. 395). Kilden til risiko er først og fremst knyttet til usikkerheten om tillitsmottakerens handlinger – om han vil svike tillitsgiveren 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 tillitsgiveren seg for ved å vise tillit (for gitt  $p$ ).

Det kanskje viktigste alternativet til en oppfatningsbasert tilnærming til tillit er en forståelse av tillit som måter å handle på (Grimen 2010). Mens den oppfatningsbaserte tilnærmingen til tillit vektlegger at tillit er noe som forklarer handlinger, er det de som mener at tillit kjennetegnes av hva personer gjør. Et kjent

eksempel er Coleman (1990) som argumenterer for at det å stole på noen er som å inngå et veddemål, altså at tillit er en handling: “(...) *the elements confronting the potential trustor are nothing more or less than considerations a rational actor applies in deciding whether to place a bet.*” (Coleman 1990: 99). Den kjente atferdsøkonomen Ernst Fehr slutter seg til en slik forståelse av tillit og mener at “(...) *a belief-based definition of trust misses the point.*” (Fehr 2009: 238). Fehr (2009) definerer tillit på følgende måte: “*An individual trusts if she voluntarily places resources at the disposal of another party without any legal commitment from the latter. (...) This definition of trust is based on Coleman (1990) and defines trust as a behavior.*” (Fehr 2009: 238). Som nevnt innledningsvis støtter også Elster (2007) seg på en handlingsbasert tilnærming til tillit. Han mener at tillit kjennetegnes av å handle med få forholdsregler, eller å avstå fullstendig fra å ta forholdsregler mot en samhandlingspartner.<sup>2</sup>

Å definere tillit som en handling har imidlertid noen problematiske sider, noe som særlig Hardin (2002; 2006) er opptatt av å påpeke. Han skriver: «*Many writers oddly suppose that trust itself – and not only acting on one’s trust – is a matter of making a choice.*» (Hardin, 2006 s. 18). Men vi kan ikke velge å ha tillit, ifølge Hardin. Straks vi har relevant kunnskap om tillitsmottakeren, så er det denne kunnskapen som former vår grad av tillit eller mistillit. Hvis A oppfatter B som pålitelig, stoler A på B. Det er ikke noe valg av tillit utover dette. «*Therefore one can mistakenly trust or distrust someone merely because one has wrong information about them.*» (Hardin, 2006 s. 19). Hardin insisterer på at handlinger ikke er tillit. Tillit er oppfatninger om andres pålitelighet, og noe som dermed kan forklare handlinger. Mange økonomer vil nok slutte seg til en slik forståelse av tillit, selv om det på ingen måte hersker full enighet.<sup>3</sup> I del 6 av dette notatet skal vi imidlertid se at det er mulig å forene en oppfatningsbasert og en handlingsbasert tilnærming til tillit.

### 3. Tillitens problem

Ovenfor var det tillitsgiverens motivasjon og handlinger som stod i fokus. La oss nå introdusere tillitsmottakeren mer tydelig i samhandlingen nettopp beskrevet.

---

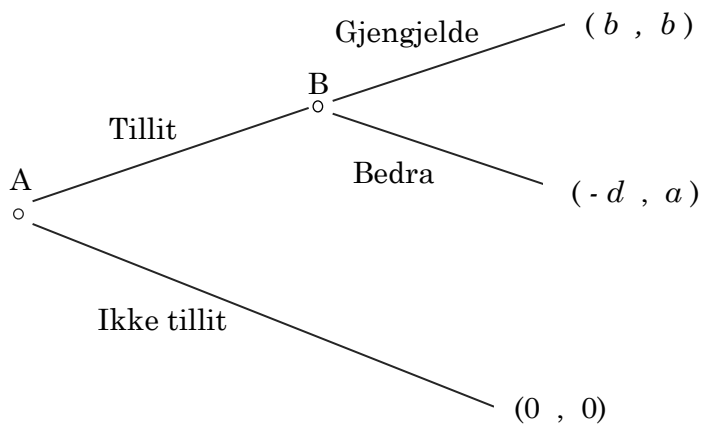
<sup>2</sup> Reiersen (2017) gir flere eksempler på handlingsbaserte tilnærminger til tillit.

<sup>3</sup> Det ligger utenfor rammen av dette notatet å diskutere inngående andre definisjoner og avgrensninger av hva tillit er. Se Hardin (2002) for en kritisk diskusjon og Grimen (2009) for en oversikt.

Hensikten er å illustrere at etableringen av tillitsrelasjoner kan være mer problematisk enn det diskusjonen ovenfor gir inntrykk av. Anta at tillitsgiveren (A) og tillitsmottakeren (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.<sup>4</sup>

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 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 A sin tillit og opptre i tråd med deres felles interesser. Dette gir både A og B et utbytte på  $b$ . Alternativt kan B bedra A. Det gir B et utbytte på  $a$ , der  $a > b$ , mens A lider et tap på  $-d$ .

Figur 2 *Tillitspillet*



Selv om eksempelet ovenfor er stilisert og enkelt, illustrerer det likevel to viktige poeng når det gjelder betydningen tillit har for økonomisk samhandling. For det første ser vi av figur 2 at tillit er *mulighetsskapende*. Etablering av tillitsrelasjoner gjør at både tillitsgiver og tillitsmottaker får det bedre i forhold til en situasjon hvor de to opererer hver for seg (siden  $b > 0$ ). Problemet er at B har en klar økonomisk tilskyndelse til å svike A (siden  $a > b$ ). Dersom A er seg dette bevisst vil ikke A vise tillit, og dette taper begge parter tape på. For det andre illustrerer figur 2 den nære forbindelsen mellom

---

<sup>4</sup> Figur 2 betegnes gjerne som «tillitsspillet» (se Kreps, 1990), og er en variant av det klassiske fangenes-dilemma spillet.

tillit og *risiko*, slik som diskutert ovenfor. Hvis A viser tillit eksponerer han seg for risiko – han legger sin «skjebne» i hendene på B ved at B både kan velge ‘gjengjelde’ og ‘bedra’. Ved å vise tillit åpner tillitsgiveren tillitsmottakerens handlingsrom, et handlingsrom tillitsmottakeren 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 disse. B har en mulighet til å opptre på en måte som skader A sine interesser og som samtidig gir B en gevinst.

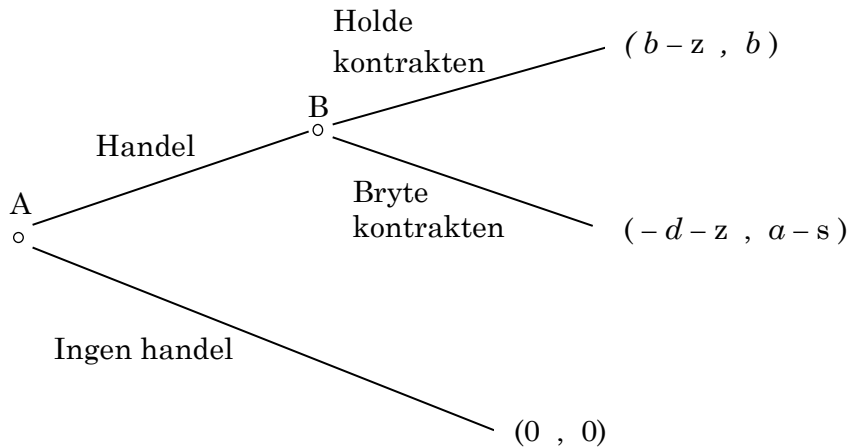
## 4. Kontrakter

Hvis A i situasjonen illustrert i figur 2 ikke har tillit til B, kan likevel problemet dette skaper løses. Hvis A og B på forhånd har skrevet en kontrakt som gjør det vanskelig for B å bedra A, kan A være villig til å handle med B. Dette er en antakelse som ofte benyttes i den tradisjonelle økonomiske markedsmodellen. Denne 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 svik og bedrag. Dermed forsvinner hele tillitsproblemet.

I mange sammenhenger vil dette være en urealistisk antakelse, noe som 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 (utlegg til advokathonorar for

eksempel). La videre  $s$  være straffen B blir påført hvis B bryter kontrakten. Samhandlingen mellom A og B kan da framstilles som i figur 3.

Figur 3 *Handel styrt av en kontrakt*



Av figur 3 ser vi at B vil holde seg til kontrakten hvis  $b > a - s$ , som gir  $s > a - b$ . B vil altså holde seg til kontrakten hvis straffen ved å bryte den er stor nok. Samtidig ser vi at det lønner seg for A å handle med B bare dersom  $b > z$ . Det lønner seg altså for A å utforme en kontrakt som skal regulere handelen mellom A og B dersom kostnaden forbundet med dette er liten nok. Til sammen sier dette at A vil handle med B dersom kostnaden ved å utforme en kontrakt er tilstrekkelig liten og straffen B blir påført ved å bryte kontrakten er tilstrekkelig stor. I tillegg må det finnes en tredjepart som er i stand til å håndheve kontrakten og straffe B, hvis B bryter den.

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 svik og bedrag. For det andre vil det ofte innebære svært store kostnader hvis alle forhold som potensielt sett kan inntreffe skal reguleres 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, 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 (rettssystemet fungerer ikke). 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 svikefull 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 tillitsmottakerens pålitelighet. Hva en tillitsgiver gjør er motivert av hva han tror om tillitsmottakeren. Hvilke forhold er med på å forme slike oppfatninger? Hva bidrar til at tillitsmottakeren framstår som pålitelig?

Vi kan skille mellom to hovedtyper av forklaringer på hvorfor tillitsmottakere opptrer pålitelig (Torsvik, 2000). Den første typen forklaring er knyttet til trekk ved selve samhandlingssituasjonen, mens den andre typen forklaring framhever trekk ved tillitsmottakeren. La oss se på det første typen forklaring først.

### 5.1. Gjentatt samhandling og innbefattede interesser

Graden av tillit en har til andre formes blant annet av de erfaringer en har med andre. Gjentatt samhandling er en viktig kilde til slike erfaringer. Betydningen gjentatt samhandling har for etablering av tillitsrelasjoner har blitt viet stor oppmerksomhet innenfor økonomisk teori. Et sentralt resultat innenfor spillteorien er at under rimelige 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 og ble beskrevet blant annet av Thomas Schelling for lenge siden: *“(...) trust is often achieved simply by the continuity of the relation between parties and the recognition by each that what he might gain by cheating in a given instance is outweighed by the value of the tradition of trust that makes possible a long sequence of future agreement.”* (Schelling, 1960 s. 134-35). Ideen er altså at B tar innover seg at dersom han sviker A «i dag», så vil det ødelegge for muligheten til å bli vist tillit av A inn i framtiden. Betrakt igjen figur 2. Avveiningen B står overfor er altså

å høste gevinsten  $a$  «i dag», og akseptere at dette er kroken på døra for videre samarbeid med A, eller å samarbeide med A, noe som gir en rekke perioder med gevinsten  $b$ . Hvis B har en tilstrekkelig lang tidshorisont vil den samlede gevinsten av å få  $b$  mange ganger være større enn engangsgevinsten  $a$ . Hvis A på sin side har en oppfatning om at B tenker på denne måten vil det også være i A sin langsiktige interesse å vise B tillit. Situasjonen 'vise tillit' og 'gjengjelde tillit' blir dermed etablert som et stabilt selvhåndhevende utfall i samhandlingen illustrert i figur 2.<sup>5</sup>

Når økonomer snakker om tillit er det ofte denne typen tillit de sikter til (Torsvik, 2000; James, 2002). Dette er naturlig, siden resonnementet ovenfor bygger på adferdsantakelser som er sentrale i økonomisk teori. Aktørene er rasjonelle, de ser framover i tid og de handler i tråd med den regelen som maksimerer inntekten deres på lang sikt. Tillit blir dermed forankret i partenes langsiktige egeninteresse. Det er imidlertid ikke bare økonomer som er opptatt av et slikt utgangspunkt for å forstå tillit. Den filosofisk orienterte samfunnsforskeren Russel Hardin har i flere sammenhenger argumentert for at gjentatt samhandling er en viktig grunn til at tillit oppstår og vedlikeholdes.<sup>6</sup> Hans kjente teori om tillit gjennom *innbefattede interesser* ligger tett opp til økonomenes forståelse av tillit og selvhåndhevende samarbeid.

Ideen om tillit gjennom innbefattede interesser kan kort forklares på følgende måte: A har tillit til B fordi A har en oppfatning om at det er i B sin interesse å ta hensyn til A sine interesser. En viktig grunn for B til å ta hensyn til A sine interesser er at B ønsker at samhandlingen med A skal fortsette. B har dermed en egeninteresse av å ikke svike A. B innbefatter (encapsulate) A sine interesser i sine egne, eller 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 s. 11). For Hardin er tillit derfor mer enn bare oppfatninger om tillitsmottakeren. Hardin argumenterer flere steder for at tillit er en form for kunnskap, der også incentiver er viktig. En tillitsmottaker blir vist tillit når tillitsgiveren har en forståelse (som kan være gal) om at tillitsmottakeren har et incentiv til å opptre

---

<sup>5</sup> Se Fudenberg og Maskin (1986) og Gibbons (2001) for en mer formell framstilling.

<sup>6</sup> Se for eksempel Hardin (2002; 2006).



pålitelig – et incentiv som først og fremst er forankret i tillitsmottakerens ønske om å samhandle med tillitsgiveren videre inn i framtiden.<sup>7</sup>

Er ideen om tillitt gjennom gjentatt samhandling en god teori om hvordan tillit oppstår og utvikler seg? Noen, slik som for eksempel Uslaner (2002) og Yamagishi (2011), vil si nei. Samhandling av den typen diskutert ovenfor har dypest sett ikke 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 gjentatt samhandling beheftet med en annen åpenbar begrensning. Den kan ikke forklare hvordan tillit blir etablert i engangsmøter. I engangsmøter mellom fremmede har ikke tillitsmottakeren noen motivasjon til å ta hensyn til (innbefatte) tillitsgiverens interesser ut i fra ønsket om gjentatt samhandling. Dette vil tillitsgiveren ta inn over seg, og dermed heller ikke være 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, samtidig som 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 samhandling. Et slikt forhold kan være normer om pålitelighet (Uslaner, 2002; Fehr og Fischbacher, 2004; Bicchieri, m.fl. 2011; Gintis, 2017). Hvis tillitsmottakere er bundet av normer mot å misbruke andres tillit, har tillitsgivere en grunn til å forvente at tillitsmottakere opptrer pålitelig, og således også en grunn til å vise tillit. 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

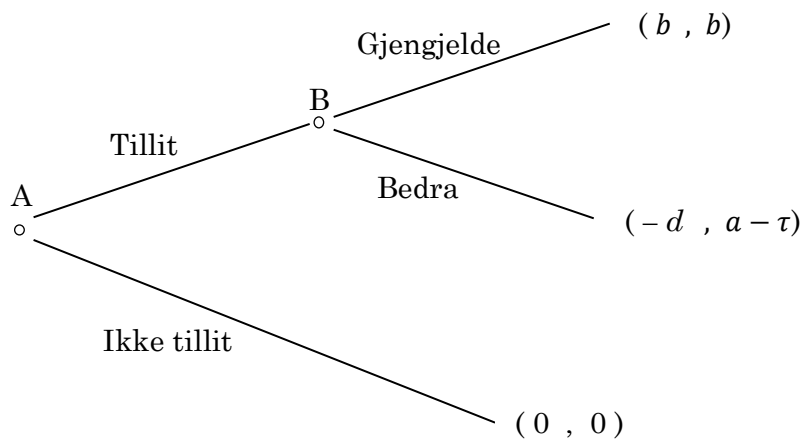
---

<sup>7</sup> Hardin er imidlertid ikke fremmed for at tillitsmottakerens motivasjon til å innbefatte tillitsgiveren interesser også kan komme fra andre kilder enn ønsket om gjentatt samhandling. For eksempel kan tillitsmottakeren betrakte tillitsgiveren som sin venn, og således betrakte tillitsgiverens interesser som delvis sine egne, fordi tillitsmottakeren også verdsetter tillitsgiverens velferd. Tillitsmottakerens motiv for å innbefatte tillitsgiverens interesser kan også være at tillitsmottakeren frykter for sitt rykte, hvis han misbruker tillitsgiverens tillit.

en tillitsmottakers pålitelighet må en tillitsgiver vite hvilke normer tillitsmottakeren har, og i hvilken grad han føler seg bundet av dem. Dette kan illustrere ved å inkorporere en norm om pålitelighet i samhandlingen framstilt i figur 2.

La  $\tau$  angi den sosiopsykologiske kostnaden (skam, skyld og anger) en tillitsmottaker blir påført dersom han opptrer upålitelig (ikke gjengjelder tillit). Hvis denne kostnaden er tilstrekkelig stor, slik at  $b > a - \tau$ , vil B gjengjelde A sin 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 bedra A (det vil si om  $\tau > a - b$ ).<sup>8</sup>

Figur 4 *Tillitspillet med normer*



Beslutningsproblemet tillitsgiveren (A) står overfor kan presiseres nærmere ved å anta at A har en oppfatning om påliteligheten i samfunnet, men at han ikke vet hvem som er pålitelig eller ikke. For å gjøre analysen så enkel som mulig kan vi tenke oss at samfunnet består av to typer. Den første typen kan vi kalle *pålitelige*. Disse typene er motivert av en norm om pålitelighet og ønsker å gjengjelde tillit dersom de blir vist tillit (de pålitelige typene har altså  $\tau > a - b$ ). Den andre typen kan vi kalle *upålitelige*. Disse typene er kun motivert av utsiktene til materiell gevinst og vil ikke gjengjelde tillit dersom de blir vist tillit (de upålitelige typene har altså  $\tau = 0$ ).<sup>9</sup> Når A ikke vet hvem

<sup>8</sup> Hvis alle tillitsmottakere 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.

<sup>9</sup> Vi ser nå bort fra muligheten for gjentatt samhandling.

som er pålitelige og upålitelige, må han ta en beslutning om å vise tillit eller ikke basert på oppfatningen han har om andelen pålitelige typer. Vi ser dermed at beslutningsproblemet A står overfor blir identisk med det som ble analysert i avsnitt 2.

La  $p$  betegne oppfatningen A har om 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 A har en oppfatning om at  $p > p^*$  vil A vise tillit. Normer om pålitelighet kan med andre ord løse tillitsproblemet. Betingelsen er at tillitsgivere må ha en oppfatning om at «mange nok» er motivert av en slik norm, og dermed opptrer pålitelig.

## 6. Om å ta sine forhåndsregler

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

En forholdsregel en tillitsgiver kan ta er å innhente informasjon som sier noen om tillitsmottakerens pålitelighet. 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 konsumenter og personer som trenger hjelp fra profesjonelle. Banker må skaffe seg kunnskap om låntakeres pålitelighet. Arbeidsgivere må innhente informasjon om påliteligheten til søkere på stillinger. Konsumenter må skaffe seg informasjon om kvaliteten på varer de ønsker å kjøpe. 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 vurderingsgrunnlag for tillit. Firmaer og nettsider tilbyr informasjon om lånekunders betalingshistorikk, tilbyderes leveringsdyktighet, kvaliteten på varer og tjenester, helseinstitusjoners statistikk 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 lower one's guard, to refrain from taking precautions against an interaction partner (...)*» (Elster, 2007 p 344). Elster diskuterer flere grunner til at en tillitsgiver avstår fra å ta forholdsregler. En viktig grunn er den som allerede er diskutert ovenfor. Tillitsgiveren kan ha en oppfatning om tillitsmottakerens pålitelighet som tilsier at forholdsregler er unødvendig. Enten at tillitsmottakeren har klare incentiver til å opptre pålitelig eller at han er bundet av normer om pålitelighet. En annen viktig grunn til ikke å ta forholdsregler er ifølge Elster (2007) at kostnaden ved å ta forholdsregler lett overskrider forventet gevinst. 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 s. 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 5.2. Modellen tar opp i seg Elsters idé om at tillitsgivers oppfatninger 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 5.2 antas det at samfunnet består av to typer; pålitelige og upålitelige. Andelen pålitelige typer er  $p$ . I rollen som tillitsmottaker vil de pålitelige typene gjengjelde tillit med tillit, mens de upålitelige typene har 'ikke gjengjelde tillit'

som dominerende strategi. Tillitsgivere har kjennskap til  $p$ , men de vet ikke om den de samhandler med er pålitelig eller ikke. Tillitsgivere kan imidlertid skaffe seg kunnskapen partnerens type ved å samle inn informasjon om tillitsmottakeren. Men denne informasjonen er ikke fritt tilgjengelig. Aktiv informasjonsinnhenting tar tid og krefter, og påføre tillitsgiveren en kostnad ( $C$ ).<sup>10</sup>

Beslutningen om å skaffe seg informasjon om tillitsmottakerens 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.

Som vist i avsnitt 5.2, og presisert i (2), vil en tillitsgiver våge å vise tillit når  $p > p^*$ . Da er andelen pålitelige typer stor nok til at tillitsgivere 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 tillitsmottakerens pålitelighet (til kostnaden  $C$ )?

**Tilfelle  $p > p^*$ :** Når  $p > p^*$  vil en tillitsgiver som nevnt velge å vise tillit. Han står overfor risikoen for å møte en upålitelig type, og dermed bli sveket, men denne risikoen er så liten at tillitsgiveren likevel tar sjansen. Forventet utbytte ved å vise tillit er  $pb + (1 - p)(-d)$ . Risikoen for å bli sveket forsvinner imidlertid helt dersom tillitsgiveren skaffer seg informasjon om partnerens type. 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

---

<sup>10</sup> Denne ideen er inspirert av Frank (1988) og Güth og Kliemt (1998).

andelen pålitelige typer er stor (større enn  $p^+$ ), så er det bedre å vise tillit betingelsesløst heller enn å skaffe seg informasjon.<sup>11</sup>

**Tilfelle  $p < p^*$ :** Når  $p < p^*$  vil en tillitsgiver i utgangspunktet ikke våge å vise tillit. Det er for mange upålitelige typer der ute til at det er verdt å ta risikoen. Risikoen for å bli utnyttet av upålitelige typer forsvinner med tilgang på informasjon, men informasjon koster  $C$ . Gevinsten er utsiktene til å etablere en tillitsrelasjon, som gir  $b$ , og som inntreffer med sannsynlighet  $p$ . Forventet utbytte for tillitsgiveren ved å skaffe seg informasjon er  $pb + (1 - p)0 - C$ . 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.<sup>12</sup>

Figur 5 illustrerer de mulige situasjonene som kan oppstå. Det skraverte området i figur 5 viser intervallet for  $p$  der en tillitsgiver skaffer seg informasjon om partnerens type. Hvis  $p > p^+$  er andelen pålitelige typer så stor at tillitsgiveren viser tillit ubetinget. Han sparer dermed kostnaden ved å skaffe seg informasjon. Hvis  $p < p^{++}$  er andelen pålitelige typer så liten at tillitsgiveren ikke viser tillit, og han finner det heller ikke verdt å ta kostnaden med å skaffe seg informasjon. Merk at betingelsene ovenfor er utledet for en gitt kostnad ( $C$ ) ved å skaffe seg informasjon. Anta at denne kostnaden øker. Av figur 5 ser vi at dette reduserer området 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.<sup>13</sup> Vi er da tilbake i situasjonen

---

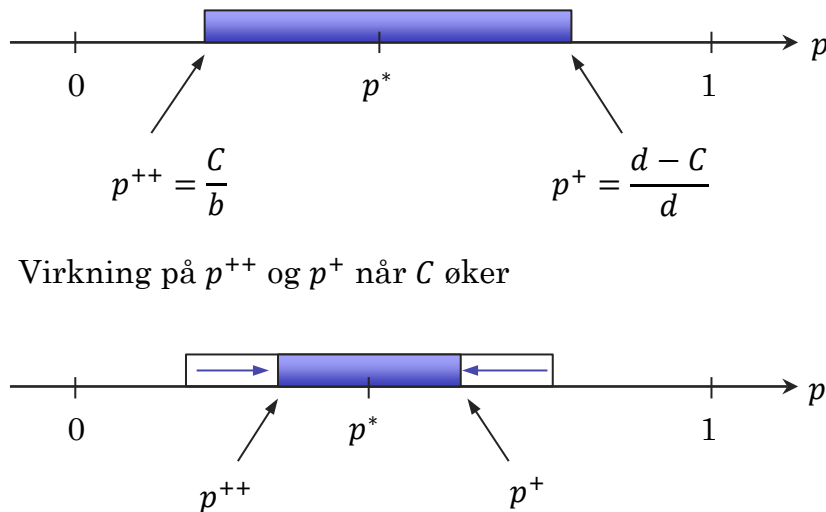
<sup>11</sup> Merk imidlertid at dette bare gjelder så lenge  $p > p^*$ .

<sup>12</sup> Merk at dette bare gjelder så lenge  $p < p^*$ .

<sup>13</sup> Det kan vises at tillitsgivere vil skaffe seg informasjon så lenge  $C < C^{\max}$ , der  $C^{\max}$  er gitt ved  $bd/(b + d)$ . Hvis  $C > C^{\max}$  vil ikke tillitsgivere skaffe seg informasjon om partnerens type for noen verdier av  $p$ . Informasjon koster for mye.

analysert i avsnitt 5, hvor tillitsgiveren viser tillit hvis  $p > p^*$ . Hvis  $p < p^*$  visere ikke tillitsgiveren tillit.<sup>14</sup>

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



Vi kan oppsummere analysen ovenfor i følgende tre situasjoner:

- **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.

<sup>14</sup> Merk at også endringer i  $d$  og  $b$  vil endre størrelsen på  $p^+$  og  $p^{++}$ .

Situasjon 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 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 Montegranesi 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 s. 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 tillitsmottakerens type (tar sine forholdsregler). Situasjonen kan illustreres av markedet for taxikjøring, analysert i detalj av Gambetta og Hamill (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 sin 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 s. 1). Ingen taxisjåfører (i alle fall i store byer) handler uten forholdsregler, ifølge Gambetta og Hamill (2005).

Kun i situasjon 3 (der  $p > p^+$ ) har vi et tillitssamfunn i sin rendyrkede form – dersom vi holder oss til Elster (2007) sin definisjon av tillit. Her vil alle tillitsgivere vise tillit uten forholdsregler. Dette skaper imidlertid rom for svik og bedrag. 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. Kanskje kan de nordiske høytillitssamfunnene tjene som eksempel på dette?

Formalismen og matematikken er ikke det viktigste i modellen analysert ovenfor. Formålet er heller å fange opp og presisere noen viktige poenger knyttet til tillit. Tillit er oppfatninger om andres pålitelighet. Dersom du har en oppfatning om 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, kostnaden ved å bli sveket og gevinsten ved å inngå en tillitsrelasjon. Hvis du har en oppfatning om at de fleste er upålitelige ( $p$  er liten) er det best å ikke vise tillit – men heller forsøke å klare seg så best en kan på andre måter.

## 7. Konklusjon

Forskningen omkring tillit er stor og uoversiktlig. Det er fortsatt ingen enighet om hva tillit egentlig er, hvilken betydning tillit har og hvor tillit kommer fra (Fehr, 2009; Algan og Cahuc, 2013). I dette notatet er begrepet tillit forsøkt presisert 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 hvis du tror at andre vil bedra deg. Kontrakter kan løse problemet, men medfører kostnader som kunne vært unngått.

Hvor kommer tillit fra? Vi har presentert to kilder til tillit; gjentatt samhandling og normer om pålitelighet. Det er gode grunner til å tro at tillit i mange tilfeller etableres via gjentatt samhandling. Når aktører handler med hverandre over tid framstår den langsiktige gevinsten ved å opptre pålitelig som større enn den kortsiktige gevinsten ved å svike. Tillit gjennom gjentatt samhandling er den vanligste måten å forklare tillit på innenfor økonomifaget. Men forklaringen har sine begrensninger. En åpenbar begrensning er at den ikke forklarer hvordan tillit blir etablert i engangsmøter mellom aktører som ikke kjenner hverandre. Både dagligdagse observasjoner og resultater fra en rekke eksperimenter viser at slik tillit eksisterer.

Normer kan forklare hvorfor tillitsmottakere opptrer pålitelig. Men normer om pålitelighet løser ikke uten videre tillitsproblemet, som forklart i seksjon 5. For å kunne vurdere tillitsmottakerens pålitelighet må en tillitsgiver vite hvilke normer tillitsmottakeren 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 tillitsmottakerens pålitelighet er derfor et viktig motiv for å vise forsiktighet og å ta sine forholdsregler, slik som tillitsmodellen analysert i seksjon 6 viser. 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 er basert på en kombinasjon av positive oppfatninger om andres pålitelighet generelt, og en mulighet til å skaffe seg sikker informasjon om tillitsmottakerens type spesielt. Således bidrar modellen 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. I P. Aghion and S. Durlauf (red.) 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.
- Bicchieri, C. Xiao, E. and Muldoon, R. 2011. Trustworthiness is a social norm, but trusting is not, *Politics, Philosophy & Economics*, Vol. 10(2): 170-187.
- Bowles, S. and H. Gintis. 2006. Prosocial Emotions. I L.E. Blume and S. Durlauf (red.) *The Economy as an Evolving Complex System, III*. New York: Oxford University Press.
- Dasgupta, P. 1988. Trust as a Commodity, i D. Gambetta (red.). *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.
- Frank, R. 1988. *Passions Within Reason: The Strategic Role of the Emotions*. London: W. W. Norton & Company
- Fudenberg, D. and E. Maskin. 1986. The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting or With Incomplete Information. *Econometrica*, Vol. 54(3): 533-554.
- Gambetta, D. 1988. Can We Trust Trust. 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.
- Gintis, H. 2017. *Individuality and Entanglement. The Moral and Material Bases of Social Life*. Princeton: Princeton University Press.
- Grimen, H. 2009. *Hva er tillit?* Oslo: Universitetsforlaget.

- Grimen, H. 2010. Tillit som senket guard. I R. Slagstad (red.) *Elster og Sirenenes Sang*. Oslo: Pax.
- 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*, Vol. 10(3): 377-399.
- Hardin, R. 2002. *Trust & Trustworthiness*. New York: Russel Sage Foundation.
- Hardin, R. 2006. *Trust*. Cambridge: Polity 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 og A.A. Mislin. 2011. Trust games: A meta-analysis, *Journal of Economic Psychology*, Vol 32: 865-889.
- 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.
- OECD. 2001. *The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital*. Paris: OECD Publications.
- Ostrom, E. og J. Walker (red.). 2003. *Trust & Reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*. New York: Russel Sage Foundation.
- Reiersen, J. 2017. Trust as belief or behavior?, *Review of Social Economy*, Vol. 75 No. 4, pp. 434-453.
- Rothstein, B. 2011. *The Quality of Government. Corruption, Social Trust, and Inequality in International Perspective*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Rothstein, B, M. Samanni og J. Teorell. 2012. Explaining the Welfare State: Power Resources vs. The Quality of Government, *European Political Science Review*, Vol. 4(1): 1-28.
- 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.
- Schelling, T. 1960. *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Cambridge MA.
- 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.

Van Lange, P.A.M., B. Rockenbach og T. Yamagishi. 2017. *Trust in Social Dilemmas*. New York: Oxford University Press.

Yamagishi, T. 2011. *Trust. The Evolutionary Game of Mind and Society*, London: Springer.

Skriftserien nr. 97  
2022

—  
**Tillit, risiko og økonomisk samhandling**  
—

Forfatter:  
Jon Reiersen  
—

ISBN 978-82-7206-690-0  
ISSN 2535-5325

—  
usn.no

