

Eksperimenter med tillit

Jon Reiersen





Jon Reiersen

Eksperimenter med tillit

© Jon Reiersen, 2022
Universitetet i Sørøst-Norge
Horten

Skriftserien fra Universitetet i Sørøst-Norge nr. 98

ISSN: 2535-5325 (Online)
ISBN: 978-82-7206-691-7(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 emnet TIN4000 som inngår i Master i samfunnsanalyse 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

I den senere tid har det vokst fram en betydelig forskningslitteratur som bruker eksperimenter for å studere ulike aspekter av tillit. Mye av denne litteraturen tar utgangspunkt i økonomiske eksperimenter og er knyttet til en generell utvikling innenfor økonomifaget der eksperimentell metode brukes stadig oftere. Den økte bruken av eksperimenter er også tett koblet til framveksten av adferdsøkonomi, en etter hvert viktig og stor del av økonomifaget. Målet med dette notatet er å presentere resultater fra økonomiske eksperimenter der deltakerne skal ta beslutninger som dreier seg om å vise tillit eller ikke. Hvordan handler aktører stilt overfor ulike tillitsproblemer og hva kan vi lære av disse eksperimentene?

Innholdsfortegnelse

1.	Innledning.....	1
2.	Eksperimenter som metode	2
3.	Eksperimenter med tillitsspillet	3
4.	Samarbeid og tillit.....	6
5.	Fellesgoder	9
6.	Tillit, læring og sosial intelligens.....	12
7.	Tillit og nettverk	14
8.	Tillit og pålitelighet	17

1. Innledning

I den senere tid har det vokst fram en betydelig forskningslitteratur som bruker eksperimenter for å studere ulike aspekter av tillit. Mye av denne litteraturen tar utgangspunkt i økonomiske eksperimenter og er knyttet til en generell utvikling innenfor økonomifaget der eksperimentell metode brukes stadig oftere. Den økte bruken av eksperimenter er også tett koblet til framveksten av adferdsøkonomi, en etter hvert viktig og stor del av økonomifaget.

Adferdsøkonomi og bruken av eksperimentell metode har bidratt til en spennende utvikling i økonomifaget. Økonomisk teori har tradisjonelt hatt som utgangspunkt at mennesker opptrer som en såkalt *homo economicus*, altså som et økonomisk menneske. *Homo economicus* er spesielt kjennetegnet ved å være *fullkommen rasjonell* og drevet av *egeninteresse*. I noen situasjoner gir disse to antakelsene et godt bilde av hvordan folk tar beslutninger. Men som de andre samfunnsfagene ofte påpeker, så er det mange situasjoner hvor *homo economicus* antakelsene passer mindre bra. Adferdsøkonomi har som mål å utvikle en mer realistisk teori for hva som motiverer økonomiske aktører og hvordan de tar beslutninger. Det åpnes opp for at menneskelig rasjonalitet har sin begrensning og at vi ofte har varierte og sammensatte motiver for hva vi gjør.

En viktig metode for adferdsøkonomer er som nevnt eksperimenter, både i laboratorier og ute i felten. Økonomer som jobber med eksperimenter låner mye fra psykologien, men fokuserer mer på økonomiske beslutninger. Deltakerne i eksperimentene stilles ofte overfor beslutningssituasjoner som er velkjent fra økonomisk teori. Målet er som regel å undersøke i hvilken grad aktørene handler rasjonelt og i hvilken grad aktørene er motivert av andre forhold enn egeninteresse. Det er altså standardantakelsene om rasjonalitet og selvsentrerte preferanser i økonomisk teori som utforskes. Men målet er ikke bare å dokumentere avvik fra rasjonalitet og selvsentrert adferd. Adferdsøkonomien har også kommet langt i å systematisere alternativer til antakelsene om rasjonalitet og egeninteresse. Mye av denne innsikten er tatt inn i resten av økonomifaget. Sånn sett har adferdsøkonomien bidratt til at økonomifaget har tilnærmet seg de andre samfunnsfagene.¹

¹ Se for eksempel Kahneman (2011), Ariely (2008) og Thaler (2015) for innsiktsfulle, og ofte morsomme, framstillinger av adferdsøkonomi og bruk av eksperimenter.

Målet med dette notatet er å presentere resultater fra økonomiske eksperimenter der deltakerne skal ta beslutninger som dreier seg om å vise tillit eller ikke. Hvordan handler folk stilt overfor ulike tillitsproblemer og hva kan vi lære av disse eksperimentene? Notatet starter imidlertid med en kort diskusjon av fordeler og ulemper med eksperimenter som metode.

2. Eksperimenter som metode

Eksperimenter har alltid vært viktig innenfor naturvitenskapen. En viktig grunn til dette er at eksperimenter gir forskerne større kontroll over omgivelsene. Dermed blir det mulig å redusere mulige årsaker til det en observerer. Cappelen og Tungodden (2012) illustrerer dette ved følgende eksempel: Anta at du observerer en person som gir penger til en tigger på gata, og at du skal forklare årsaken eller motivet for at personen gir. Du får da fort et problem fordi det er mange mulige forklaringer. Personen kan for eksempel være drevet av ønsket om å imponere de han går sammen med, han kan være drevet av ønsket om å bygge sosial status, eller han kan være motivert av ønsket å etablere et renommé som en person med stort hjerte. Det kan også tenkes at han er motivert av en kombinasjon av disse ønskene. Andre forklaringer kan være at personen som gir ikke ønsker å skuffe tiggeren fordi dette føles ubehagelig, eller at han er redd for tiggerens reaksjoner hvis han ikke gir. Alle disse forklaringene ligger tett opptil homo economicus antakelsen om at personen først og fremst er motivert av egeninteresse. En annen forklaring på at personen gir til tiggeren kan være at vedkommende er grunnleggende moralsk motivert. At personen ønsker å gi fordi dette har en verdi i seg selv. Da beveger vi oss bort fra antakelsen om egeninteresse. Problemet er at det er vanskelig å vite hva som er den virkelige underliggende motivasjonen til å gi.

En løsning på problemet beskrevet ovenfor kan være å la den samme personen delta i et eksperiment med diktatorspillet. Diktatorspillet er et av de mest klassiske økonomiske eksperimentene. Her blir en deltaker bedt om å dele en sum penger (beholde alt selv er også en mulighet) med en annen deltaker som ikke kan gjøre annet enn å akseptere. Alt foregår anonymt (gjørne foran en PC), deltakerne vet ikke hvem den andre er, det er ikke mulighet å bygge opp et renommé og det er ingen grunn til å frykte for represalier. Hvis en deltaker gir betydelige penger innenfor et slikt

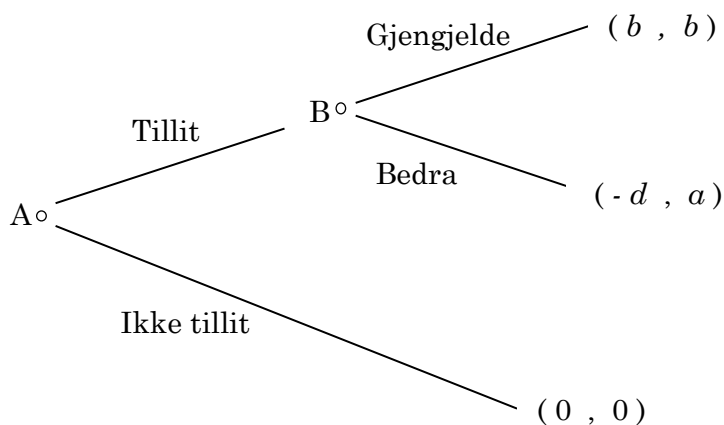
eksperimentet kan det tyde på at personen er grunnleggende moralsk motivert, siden de andre motivene for å gi penger er utelukket. Diktatorspillet som eksperiment illustrerer altså verdien av kontrollerte omgivelser.²

La oss nå se på noen klassiske økonomiske eksperimenter som involverer tillit.

3. Eksperimenter med tillitsspillet

Det såkalte tillitsspillet representerer en formalisering av det som gjerne betraktes som kjernen i tillitens problem (Kreps, 1990). Etablering av tillitsrelasjoner kan være problematisk og ofte er det den kortsiktige egeninteressen som utgjør utfordringen.

Figur 1 *Tillitsspillet på generell form*



Utfordringen ligger i at selv om tillit er mulighetsskapende åpner den også opp for svik og bedrag. Argumentet er som følger: Anta en tillitsgiver (A) og tillitsmottager (B) som står overfor et prosjekt som gir *begge* en mulighet til å tjene et overskudd (b). Den

² En annen fordel med eksperimenter er at det tillater *randomisering*, det vil si at deltakerne i et eksperiment deles tilfeldig inn i ulike grupper. Gjennom for eksempel loddtrekning kan forskeren etablere en *eksperimentgruppe* og en *kontrollgruppe*. Et klassisk eksempel er forskning på effekter av nye medisiner. Anta at noen har funnet opp en ny medisin mot eksamensangst. Har medisinen den effekten den lover? En gruppe studenter (eksperimentgruppen) får medisinen mens den andre gruppen (kontrollgruppen) får sukkerpiller (bare forskeren vet hvem som får hva). Etter behandlingen, og rett før eksamen, sammenlignes de to gruppene. Anta for eksempel at graden av eksamensangst kan måles ved antallet stresshormoner i blodet. Hvis eksperimentgruppen har færre stresshormoner i blodet enn kontrollgruppen er det grunn til å tro at medisinen har effekt. Siden de to gruppene er etablert helt tilfeldig, slik at de vil være like i forhold til både observerbare og ikke-observerbare karakteristika, er det ikke grunn til å tro at det er andre bakenforliggende variabler som kan forklare resultatet.

økonomiske transaksjonen mellom de to er sekvensiell, og illustrert i figur 1. Først velger A om han skal vise tillit eller ikke. Hvis A ikke viser tillit, får begge et utbytte på null (det blir ikke etablert noen tillitsrelasjon). Dersom A viser tillit innebærer det at A gir B råderett over verdier som betyr noe for A. Når B har fått råderett over disse verdiene kan B opptre på to måter. B kan gjengjelde A sin tillit og opptre i tråd med deres felles interesser. Dette gir dem begge et utbytte på b . Alternativt kan B utnytte A sin tillit. B får da et utbytte på a , der $a > b$, mens A lider et tap på $-d$.

Tillitsspillet illustrerer dermed et viktig poeng: B har en klar økonomisk tilskyndelse til *ikke* å gjengjelde A sin tillit (siden $a > b$). Dersom A tror at B kun er motivert av egeninteresse vil ikke A vise tillit, og dette vil begge parter tape på.

Både dagligdagse observasjoner og resultater fra eksperimenter viser imidlertid 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. I en bredt anlagt metastudie analyserer Johnson og Mislin (2011) i alt 162 eksperimenter med tillitsspillet, hvor penger er involvert og som omfatter mer enn 23 000 deltakere fra ulike land og kulturer.³ I eksperimentsituasjonen opptrer deltakerne anonymt og de samhandler i engangsmøter. Det er altså ingen mulighet for å bygge tillit gjennom gjentatt samhandling. Eksperimentene tar utgangspunkt i følgende variant av tillitsspillet – ofte omtalt som investeringsspillet (Berg m.fl. 1995): Deltakerne deles inn i par og blir tildelt rollen som enten tillitsgiver⁴ (A) eller tillitsmottager (B). Både A og B får tildelt et beløp, la oss si 100 kroner (beløpet varierer fra eksperiment til eksperiment)⁵. A får så mulighet til å sende en andel (x) av sine 100 kroner til B ($0 \leq x \leq 100$). A beholder $100 - x$, og vet at beløpet som blir sendt (investert) blir tredoblet, slik at B mottar $3x$. B kan så velge å returnere et beløp y tilbake til A ($0 \leq y \leq 3x$), eller beholde alt selv ($y = 0$). En tenker seg at beløpet A sender til B fanger graden av tillit, mens beløpet B sender tilbake til A fanger graden av pålitelighet.

Et eksempel: Anta at A og B mottar 100 kroner og at A sender 50 kroner til B. B mottar 150 kroner og sender 100 kroner tilbake til A. Både A og B sitter igjen med 150 kroner. Tillit og pålitelighet har skapt verdier for begge. En egoistisk B returnerer

³ I gjennomsnitt 148 deltakere per eksperiment.

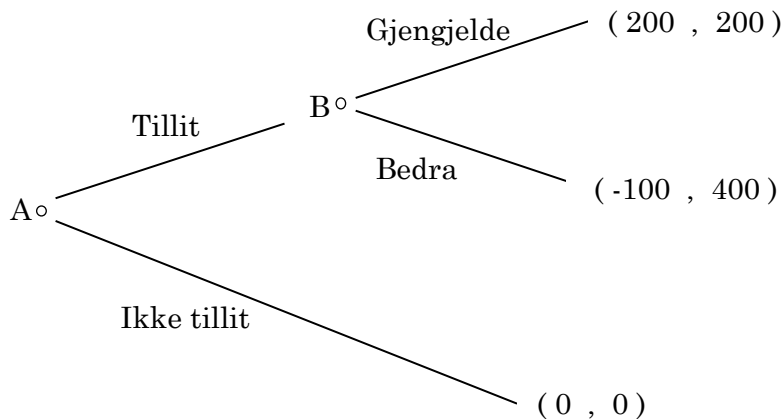
⁴ Også kalt investor.

⁵ I noen tilfeller er det bare A som får tildelt penger.

ingenting, og hvis A forventer egoisme, sendes heller ingenting. Både A og B sitter da igjen med 100 kroner. Mangel på tillit og pålitelighet betyr «brente» penger.

Figur 2 illustrerer en situasjon der A og B mottar 100 kroner og A overfører alle sine penger til B (viser full tillit). B mottar dermed 300 kroner. Først velger A om han skal vise tillit eller ikke. B kan velge å bedra A, det vil så å beholde alt selv (til sammen 400 kroner), eller sende noe tilbake til A (gjengjelde A sin tillit). Hvis B sender tilbake 200 kroner til A, sitter både A og B igjen med 200 kroner. Tillit har skapt en merverdi på 100 kroner for begge.

Figur 2 *Tillitspillet med penger*



Spørsmålet er hvordan folk opptrer, stilt overfor situasjoner av typen illustrert i figur 2. Eksperimenter kan gi svar.

I de 162 eksperimentene Johnson og Mislin (2011) analyserer finner de at tillitsgivere i gjennomsnitt sender halvparten av sine penger til B.⁶ Videre finner de at tillitsmottakere gjennomgående sender penger tilbake til A. I gjennomsnitt returnerer tillitsmottakerne 37 prosent av beløpet de har tilgjengelig.⁷ Det er svært sjeldent noen opptrer fullstendig egoistisk, men studenter sender tilbake signifikant mindre enn andre. De finner også at høyere beløp sendt over fra A resulterer i et høyere prosentvis

⁶ Det er store variasjoner i gjennomsnittlige beløp sendt. I et eksperiment sender tillitsgiverne i gjennomsnitt 22 prosent av sin beholdning (et eksperiment gjennomført i Frankrike), mens i et annet eksperiment sender de i gjennomsnitt 89 prosent (et eksperiment gjennomført i USA).

⁷ Det største observerte gjennomsnittlige beløpet sendt tilbake er 81 prosent (et eksperiment gjennomført i Argentina, med 152 deltakere og der tillitsmottagerne får utdelt en beholdning tilsvarende 114 kroner).

beløp sendt tilbake fra B. Også dette resultatet er statistisk signifikant. Dette kan tolkes som at mange er motivert av ønske om å gjengjelde sjenerøse handlinger (Dette betegnes gjerne som betinget samarbeid eller resiprositet. Dette blir diskutert nærmere nedenfor). Endelig er det verdt å merke seg at størrelsen på beløpet deltakerne spiller med ikke betyr noe for deltakernes adferd. Tillitsgiverne blir verken mer eller mindre sjenerøse når de har et stort beløp å håndtere.

Lærdommen fra disse eksperimentene er et nyttig korrektiv til standarsantakelsen i økonomisk teori der egeninteresse blir sett på som det dominerende motivet for handling. Flertallet maksimerer ikke egen pengegevinst. Hvis de gjorde det ville ikke B returnert noe til A, og en pengemaksimerende A ville sett dette og ikke sendt noe til B. Hva vi ikke lærer så mye om i disse eksperimentene er *hvorfor* så mange viser tillit og opptrer (mer eller mindre) pålitelig, og *hva* som bidrar til å bygge tillit eller rive den ned.⁸

4. Samarbeid og tillit

Tillitsspillet er en variant av det som gjerne blir omtalt som et sosialt dilemma eller samarbeidsproblemet («fangenes dilemma» er en betegnelse som også blir brukt). I tillitsspillet handler aktørene sekvensielt; A (tillitsgiver) handler først, etterfulgt av B (tillitsmottakeren). La oss nå tenke oss at A og B skal handle samtidig, og at utfallet for begge er kritisk avhengig av hva den andre gjør. For å illustrere: Tenk deg at aktør A og B kan velge mellom de to handlingene 'samarbeid' og 'svik'. Hvis begge velger 'samarbeid' får begge et utbytte på 200. Hvis begge velger 'svik' får begge null i utbytte. Hvis A velger 'samarbeid' og B velger 'svik' får A -100 i utbytte, mens B får 400.

Situasjonen er illustrert i figur 3, der aktør A sitt utbytte står til venstre i hver celle. Hvis A kun tenker på sitt eget materielle utbytte kan vi tenke oss at A resonnerer på følgende måte: «Hvis B samarbeider får jeg 200 hvis jeg samarbeider og 400 hvis jeg sviker. Jeg bør svike. Hvis B sviker får jeg -100 hvis jeg samarbeider og 0 hvis jeg sviker. Jeg bør svike.» Uansett hva B gjør er det altså best for A å svike. Situasjonen er lik for begge, og dermed finnes det bare et utfall dersom begge maksimerer egen pengegevinst: Begge velger svik og de får null i gevinst. Derfor er dette et sosialt

⁸ Vi skal komme tilbake til dette nedenfor.

dilemma. Begge hadde tjent på å samarbeide, men ingen har en grunn til å velge samarbeid. Individuell rasjonalitet leder til kollektiv urasjonalitet.

Figur 3 *Et sosialt dilemma*

		Aktør B	
		Samarbeid	Svik
Aktør A	Samarbeid	200 , 200	-100 , 400
	Svik	400 , -100	0 , 0

Eksperimenter viser imidlertid at mange velger å samarbeide når de står overfor situasjoner som beskrevet ovenfor. Sally (1995) analyserer resultatene fra i alt 130 eksperimenter med sosiale dilemma. Han finner at 47,4 prosent velger handlingen ‘samarbeid’. I et nyere eksperiment av Kiyonari m.fl. (2000) konfronteres deltakerne med tre ulike varianter av et sosialt dilemma. I den første varianten spiller deltakerne et standard sosialt dilemma slik det er framstilt ovenfor. I den andre varianten spiller deltakerne et sekvensielt sosialt dilemma der deltakerne får beskjed om å velge strategi etter at de har fått vite at motparten har valgt ‘samarbeid’. I den tredje varianten spiller deltakerne også et sekvensielt sosialt dilemma, men der deltakerne får beskjed om å velge strategi først (samarbeid eller svik), og hvor motparten blir gitt informasjon om hva som er valgt for deretter selv å velge strategi. Kiyonari m.fl. (2000) finner at 38 prosent av deltakerne velger strategien ‘samarbeid’ i den første varianten av eksperimentet. 62 prosent velger samarbeid i den andre varianten, mens 59 prosent av deltakerne velger samarbeid i den siste varianten av eksperimentet. Disse resultatene er i tråd med hva flere andre studier finner.⁹

Har det noe med tillit å gjøre at så mange velger samarbeid innenfor et sosialt dilemma? Sammenhengen mellom samarbeid og tillit er ikke helt rett fram (Thöni,

⁹ Se for eksempel Van Lange m.fl. (2015) som gir en bred framstilling av eksperimenter med sosiale dilemma.

2017). På den ene siden er jo sosiale dilemma kjennetegnet med at uansatt hva den ene tror at den andre kommer til å gjøre, så maksimerer begge sin individuelle gevinst ved ikke å samarbeide. Slik sett skal ikke tillit spille noen rolle. På den andre siden er de sentrale elementene som kjennetegner tillit til stede i et sosialt dilemma: Ved å samarbeide (vise tillit) i en bestrebelse for å oppnå kollektiv velferd, eksponerer man seg for risikoen for å bli sveket av andre, og dermed bli utsatt for tap. Samtidig argumenterer Simpson (2004) for at mange har er sterk psykologisk tilbøyelig til å transformere sosiale dilemma til en samhandlingssituasjon som kan betegnes som et *koordineringsspill* (se nedenfor). Argumentasjonen til Simpson (2004) understøttes av resultater fra eksperimenter. Innenfor en samhandlingssituasjon som har karakter av å være et koordineringsspill, spiller tillit en helt sentral rolle siden begge aktørenes beste valg avhenger av i hvilken grad de tror at den andre samarbeider. Hvis A har en oppfatning om at det er svært sannsynlig at B vil samarbeide (vise tillit), er det også best for A å samarbeide (vise tillit). Det samme gjelder for B, siden situasjonen er lik for begge. I et koordineringsspill eksisterer det med andre ord to stabile utfall: Ett der det er lite tillit og begge sviker og ett der det er mye tillit og begge samarbeider – og der tillit er nedfelt i oppfatningen partene har om sannsynligheten for at motparten velger samarbeid.

Et koordineringsspill har følgende struktur: Tenk deg som før at aktør A og B kan velge mellom de to handlingene 'samarbeid' og 'svik'. Som i det sosiale dilemmaet ovenfor får begge utbyttet 200 ved gjensidig samarbeid, mens begge får null ved gjensidig svik. Den eneste forskjellen er at gevinsten ved å svike en samarbeidende partner gir 100 i stedet for 400. Situasjonen er illustrert i figur 4, der igjen aktør A sitt utbytte står til venstre i hver celle. Av figuren ser vi at A vil ønske å samarbeide hvis B samarbeider, mens A vil svike hvis B sviker. Det samme gjelder for B. Hva utfallet blir avhenger av i hvilken grad aktørene har tillit til at den andre samarbeider.

Såkalte *sosiale preferanser* kan forklare hvorfor mange har en tendens til å transformere sosiale dilemma til en samhandlingssituasjon som kan betegnes som et *koordineringsspill*. Et eksempel på sosiale preferanser er ulikhetsaversjon (Fehr og Schmidt, 1999). Ulikhetsaversjon betyr at vi bryr oss om vår egen så vel som andres inntekt, og at vi helst ser at andres inntekt er lik vår egen (vi misliker ulikhet).

Figur 4 *Et koordineringsspill*

		Aktør B	
		Samarbeid	Svik
Aktør A	Samarbeid	200 , 200	-100 , 100
	Svik	100 , -100	0 , 0

Et eksempel: Anta at A sviker og at B samarbeider i det sosiale dilemmaet illustrert i figur 3. Det gir A et utbytte på 400, mens B får -100 . A har tjent seg «rik» på B sin bekostning og det har oppstått en ulikhet i inntekt mellom A og B. Hvis A misliker ulikhet (har ulikhetsaversjon) vil den subjektive nytten for A av å få 400 være langt mindre, for eksempel bare 100. Dermed endres A sine preferanser på en måte som transformerer det sosiale dilemmaet til et koordineringsspill (som illustrert i figur 4).

Andre typer sosiale preferanser som kan gi lede til samme type resultat er ønsket om resiprositet, konformitet og aversjon mot å bryte normer om samarbeid.¹⁰ Slike preferanser leder til en adferd som gjerne betegnes som *betinget samarbeid*. Vi ønsker å samarbeide med de som samarbeider med oss og svike de som sviker. Sosiale preferanser kan dermed forklare hvorfor mange ønsker å vise tillit og gjengjelde tillit innenfor sosiale dilemmalignende situasjoner (inkludert tillitspillet).

5. Fellesgoder

Et annet eksempel på et sosialt dilemma er *fellesgodespillet*. Fellesgodespillet er ment å illustrere samarbeidsproblemer i større grupper. Eksperimenter med fellesgodespillet foregår på følgende måte: Deltakerne deles inn i grupper og de får utdelt et beløp som de skal dele mellom seg selv og de andre i gruppa. Alt en person tar selv får hun med seg hjem. Alt hun gir til gruppa (fellesgodet) økes i verdi og deles likt på alle

¹⁰ Se for eksempel Wilkinson og Klaes (2012, kapittel 10) og Bowles (2004, kapittel 3) for en utfyllende framstilling av ulike typer av sosiale preferanser.

gruppemedlemmene. Deltakernes gjør sine valg under full anonymitet. Kjernen i fellesgodespillet er at det lønner seg for den enkelte å ta alt selv, men for gruppa som helhet er det best om alle bidrar med alt. Fellesgodespillet er således et n -persons fangenes dilemma spill.

Et eksempel kan illustrere dette nærmere. Anta at deltakerne blir delt inn i grupper på fire ($n = 4$) og at hver deltaker mottar 100 kroner. Disse pengene kan hver deltaker enten beholde selv eller legge inn i et fellesgodeprosjekt. Pengene som legges inn i fellesgodeprosjektet nyter alle i gruppa godt av på følgende måte: En krone investert i fellesgodeprosjektet gir en gevinst på 0,5 (50 øre) til alle i gruppa. 1 krone investert i fellesgodeprosjektet vokser altså til 2 kroner. Det betyr at dersom alle fire i gruppa legger alle sine penger i fellesgodeprosjektet vil inntekten til hvert gruppemedlem kunne fordobles. Dette ser vi på følgende måte: Medlem A i gruppa investerer 100 kroner og alle i gruppa (inkludert A) får en andel 0,5 av dette, det vil si 50 kroner. Alle de andre gjør det samme og alle i gruppa får $4 \times 50 = 200$ kroner. For hvert enkelt gruppemedlem har 100 kroner vokst til 200 kroner. Problemet er bare at for den enkelte gir 1 krone i egen lomme en avkastning på 1 krone, mens 1 krone som legges inn i fellesgodeprosjektet bare gir en avkastning på $0,5 \times 1 = 0,5$ kroner (mens den kollektive avkastningen er på $2 \times 1 = 2$ kroner). Det betyr også at 100 kroner i egen lomme gir en avkastning på 100 kroner, mens 100 kroner som legges inn i fellesgodeprosjektet bare gir en avkastning på 50 kroner (mens den kollektive avkastningen er på 200 kroner). Individuelt er det altså dårlig butikk å legge penger inn i fellesgodeprosjektet. Det beste er å stikke alle sine penger i egen lomme, å håpe på at de andre investerer i fellesgodeprosjektet (noe som en selv får en andel 0,5 av). Men hvis alle tenker på samme måte blir det ikke investert noe i fellesgodeprosjektet. Rasjonelle egoister som forsøker å maksimere egen gevinst (homo economicus) ender altså opp i en situasjon som er dårlig for alle (hvert gruppemedlem sitter igjen med 100 kroner istedenfor 200 kroner). Vi ser dermed at dette representerer et sosialt dilemma.

Hvordan oppfører folk seg i eksperimenter av denne typen? Folk er gjennomgående mye rausere enn homo economicus. I gjennomsnitt bidrar den enkelte med rundt 50 prosent av tildelt beløp, men det er stor variasjon. Mange bidrar med alt de har, mens noen stikker også alt de har i egen lomme (Ledyard, 1997; Bowles og Gintis, 2011; Thöni, 2017).

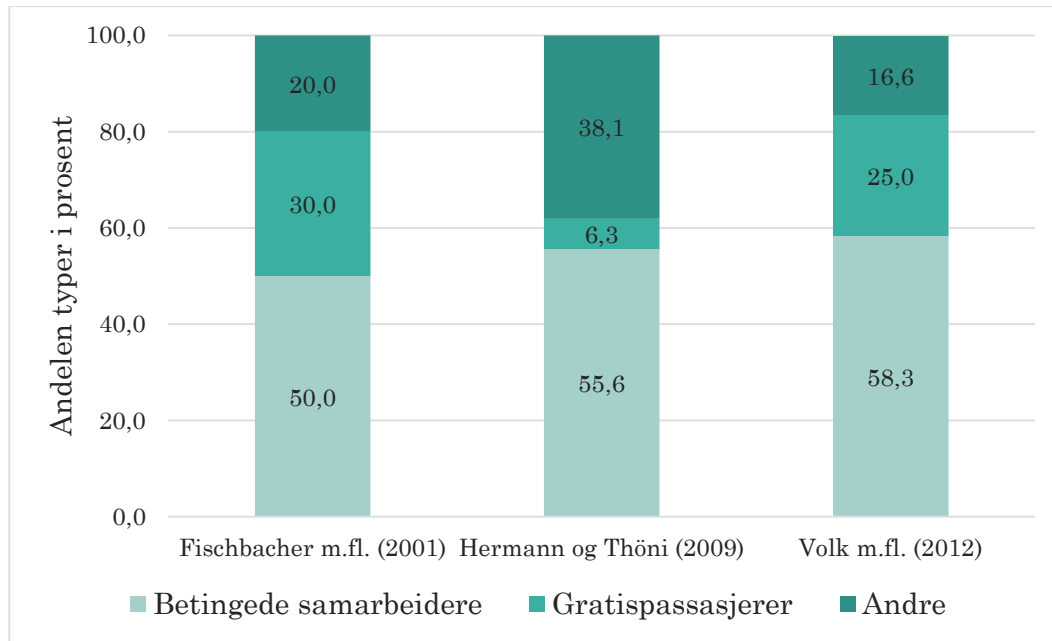
Hva kan forklare at folk bidrar til fellesgodet og hva kan forklare den store variasjonen i adferd? Igjen spiller oppfatninger og tillit en rolle. Størrelsen på bidraget til fellesgodet er et mål på tillit hvis aktørene har sosiale preferanser og fremstår som betingede samarbeidere (Thöni, 2017). I fellesgodeeksperimenter gjør aktørene sine valg simultant, det vil si at de må bestemme seg for bidrag til fellesgodet uten å ha informasjon om de andre gruppemedlemmenes bidrag. Dette innebærer at aktørene må basere sine valg på hva de tror om andres bidrag, altså i hvilken grad de har tillit til at andre vil bidra.

Thöni m.fl. (2012) presenterer resultater fra et internettbasert fellesgodeeksperiment med et representativt utvalg på 1 500 dansker. Eksperimentet gjør det mulig å studere både individuelle bidrag og oppfatninger. Deltakerne blir delt inn i grupper på fire, hver deltaker får utdelt 50 danske kroner (Dkr.). Pengene kan enten stikkes i egen lomme eller investeres i et fellesgodeprosjekt. Hver Dkr. investert i fellesgodet gir 0,5 kroner til alle i gruppa (1 kroner Dkr investert i fellesgodet vokser til 2 Dkr.). Etter at deltakerne har fattet sin investeringsbeslutning blir de spurt hvilken oppfatning de har om andre som er med i eksperimentet – hvor mye de tror andre vil bidra med til fellesgodet. Thöni m.fl. (2012) finner at deltakerne i gjennomsnitt bidrar med 35 Dkr. (70 prosent) til fellesgodet mens de i gjennomsnitt tror at andre vil bidra med 31,8 Dkr. (63,6 prosent). De finner også at det er en klar positiv sammenheng mellom individuelle oppfatninger og bidrag. De som tror at andre vil bidra med mye bidrar med mye selv, men de som tror at andre vil bidra med lite bidrar selv med lite. Thöni (2017) konkluderer med at dette “(...) *provide compelling evidence for conditional cooperation to be the predominant behavioral pattern for contributions in experimental public goods games. Thus, for a large percentage of subjects, contributing in a public goods game is very much a matter of beliefs about other subjects’ strategies and thus a genuine trust situation.*” (Thöni, 2017 s. 159).

Ytterligere støtte for at mange opptrer som betingede samarbeidere kommer fra eksperimenter der deltakerne har anledning til å betinge sitt eget bidrag til fellesgodeprosjektet til størrelsen på andres bidrag. I Fischbacher m.fl. (2001) blir deltakerne presentert for en «bidragstabell» som gjør det mulig å angi ønsket bidrag for hvert gjennomsnittlig bidrag fra de andre gruppemedlemmene. En deltaker blir klassifisert som betinget samarbeider hvis hans bidrag systematisk øker når

gjennomsnittlig bidrag fra de andre gruppe medlemmene øker. En annen gruppe er de som opptrer som homo economicus, det vil si at de ikke bidrar med noe til fellesgodeprosjektet uansett hva de de andre gjør. Disse blir betegnet «gratispassasjerer». De resterende framviser adferdsmønster som ikke så lett lar seg klassifisere.

Figur 5 *Andelen typer i tre fellesgodeeksperimenter.*



Figur 5 viser størrelsen på de ulike gruppene i studien til Fischbacher m.fl. (2001) og to andre studier med et lignende design. Vi ser at gruppa «betingede samarbeidere» utgjør majoriteten, mens gruppa «gratispassasjerer» varierer i størrelse fra 6,3 prosent av totalen og opp til 30 prosent.

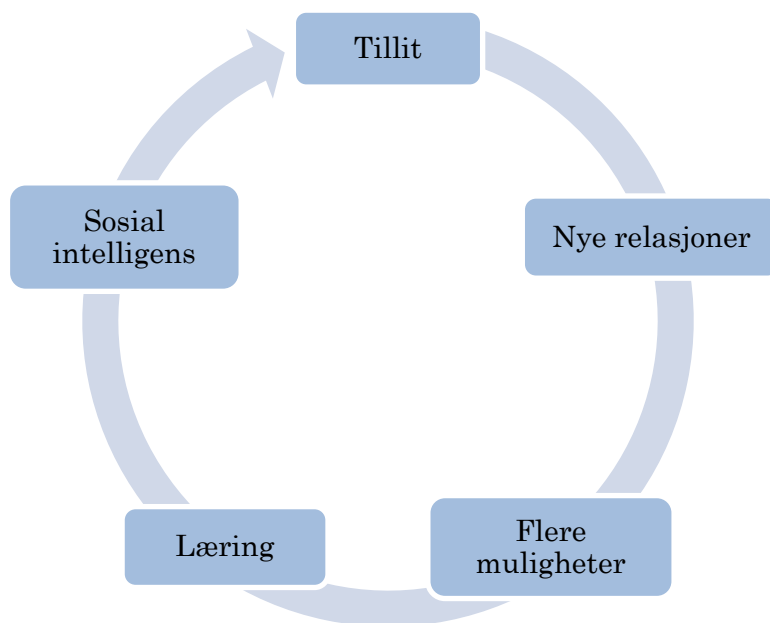
6. Tillit, læring og sosial intelligens

Mange synes å mene at å vise fremmede tillit er det samme som å være godtroende, og at tillitsfulle personer generelt er naive og lettlurte. Sosialpsykologen Toshio Yamagishi har gjennomført en rekke eksperimenter som viser at dette synet ikke er riktig. Yamagishi (2011) finner at tillitsfulle personer generelt er bedre enn mindre tillitsfulle personer til å nyttiggjøre seg av og tolke informasjon, og at de også er mer sensitive overfor signaler og karaktertrekk som kan avsløre om en person er til å stole på eller

ikke. Yamagishi kaller dette en form for *sosial intelligens*. En slik sosial intelligens har stor verdi for de som besitter den. Å vise tillit skaper muligheter til å knytte nye kontakter, lære flere å kjenne, gripe sjanser og å bygge nye relasjoner. Å være tillitsfull innenfor fornuftige rammer skaper med andre ord lett gode sirkler av tillit, læring, positive erfaringer og ytterligere oppbygging av sosial intelligens. Styrking av den sosiale intelligensen gjør igjen tillitsfulle personer mindre sårbare overfor svik og upålitelig adferd, og de blir ytterligere tillitsfulle. En slik god tillitsirkel er illustrert i figur 6.

Motsatt vil mindre tillitsfulle personer lett bli fanget i en dårlig sirkel av mistillit, mangel på erfaring med tillitsituasjoner og dermed mindre sosial intelligens. Mindre sosial intelligens gjør lite tillitsfulle personer mer sårbare overfor svik og upålitelig adferd når de først viser tillit. Slike negative erfaringer gjør dem ytterligere mistenksomme og lite tillitsfulle. Poenget er altså at sosial intelligens, det vil si evne til å skille de pålitelige fra de upålitelige, krever erfaring og trening.

Figur 6 *Sammenhengen mellom tillit og sosial intelligens*



Yamagishi (2001; 2011) viser blant annet til eksperimenter hvor deltakerne først sitter sammen i 30 minutter for å diskutere spørsmål knyttet til sortering av søppel. Deretter

blir deltakerne bedt om å delta i et «annet» eksperiment hvor de skal spille et engangs fangenes dilemma spill fem ganger mot en ukjent partner.¹¹ Hensikten er ikke først og fremst å kartlegge hvor mange som samarbeider, men heller å undersøke om deltakerne er i stand til å predikere hvem som valgte henholdsvis ‘samarbeid’ og ‘svik’, etter at de får vite hvem de har spilt mot. Den virkelige hensikten med den innledende søppelsorteringsdiskusjonen er derfor å gi deltakerne en mulighet til å bli kjent med hverandre og lære om hverandres karaktertrekk. Er en slik kortvarig gruppediskusjon tilstrekkelig til å gi deltakerne et inntrykk av hvem som vil samarbeide og ikke i et fangenes dilemma eksperiment – og de mer tillitsfulle bedre til å predikere den enkeltes handlinger enn mindre tillitsfulle personer? For å finne svar på dette ble deltakerne aller først i eksperimentet bedt om å fylle ut et omfattende skjema der hensikten var å skille tillitsfulle personer fra mindre tillitsfulle.¹² Resultatet av det hele var de tillitsfulle predikerte riktig de andre deltakernes valg av ‘samarbeid’ eller ‘svik’ 69 prosent av gangene, mens de mindre tillitsfulle personer predikerte riktig 43 prosent av gangene, en statistisk signifikant forskjell.¹³ Yamagishi konkluderer med at; *“Contrary to the common belief that trust means gullibility, the results of the series of experiments presented (...) consistently suggest that high trusters are more sensitive than distruster to trust-related information, and more accurate in judging the trustworthiness of others.”* (Yamagishi, 2001 s. 139).

7. Tillit og nettverk

I forlengelsen av observasjonene ovenfor argumenterer Yamagishi (2011) for at tillitsfulle personer, og samfunn med mye generalisert tillit, er dobbelt velsignet. Tilbøyeligheten til å stole på andre gir tillitsfulle personer mulighet til å trene opp den sosiale intelligensen, lære av erfaringer og bli mindre utsatt for svik og bedrag. Dermed vil flere tillitsrelasjoner bli etablert og den sosiale intelligensen øker. I tillegg vil mer tillitsfulle personer være mer villig til å bryte ut av etablerte sosiale strukturer og nettverk og satse sine ressurser i mer usikre, men samtidig mer mulighetskapende

¹¹ Se avsnitt 4 ovenfor for hva som kjennetegner et fangenes dilemma spill.

¹² Deltakernes tillitsnivå ble målt ved hjelp av en anerkjent metode utviklet av Rotter (1967, 1971).

¹³ Se Yamagishi (2001; 2011) for ytterligere detaljer og resultater fra flere lignende eksperimenter.

prosjekter. Tillit fører til at mennesker, prosjekter og ressurser blir koblet mer effektivt sammen, og dette høster både den enkelte og samfunnet gevinster av.

Tillitens viktigste funksjon, i henhold til Yamagishi (2011), er at den virker *relasjonsekspanderende*.¹⁴ For å forstå dette kan vi gå tilbake til tillitspillet introdusert i del 3. Et hovedpoeng der var at tillit er viktig fordi det gjør samarbeid lettere. Har du tillit til andre regner du med at andre ikke vil utnytte deg og ditt samarbeid for å sikre seg selv en gevinst. Dermed våger du å sette dine ressurser inn i prosjekter som realiserer gevinster både for deg selv og for andre. Uten tillit risikerer en med andre ord at gode prosjekter ikke blir realisert på grunn av usikkerhet og frykt for opportuniste, eller det som gjerne kalles *adferdsrisiko*.

En utbredt strategi for å håndtere adferdsrisiko er å begrense økonomisk samhandling til å foregå innenfor avgrensede forpliktende felleskap eller nettverk.¹⁵ Innenfor nettverk møtes aktørene regelmessig, de kjenner hverandre godt og de utveksler informasjon om hverandre. Nettverk gir på den måten større trygghet mot opportuniste og svikefull adferd i forhold til mer løse sosiale relasjoner. Slikt sett kan nettverk betraktes som en løsning på problemet med adferdsrisiko og manglende tillit (Kollock, 1994; Bowles og Gintis, 2002).

Selv om nettverk bidrar til å løse utfordringer knyttet til adferdsrisiko så kan nettverk skape utfordringer på andre områder. Blant annet begrenser nettverk aktørenes søken etter bedre alternativer og muligheter som kan eksistere utenfor de nettverkene de tilhører. I mange tilfeller er det også markedets størrelse som bestemmer graden av arbeidsdeling og spesialisering. Handel innenfor etablerte nettverk reduserer mulighetene til å utnytte slike fordeler. Dermed oppstår det et dilemma: Sosial samhandling innenfor nettverk reduserer problemet med adferdsrisiko men fører samtidig til at aktørene ikke får realisert gevinster som samhandling utenfor nettverk kan realisere. I følge Yamagishi (2011) er det her tillit kommer inn. Tillit er viktig nettopp fordi det gjør det mulig for aktører å realisere gevinster ved å bryte ut av etablerte forpliktelser og ekspandere rommet for sosiale relasjoner. Uten tillit vil aktører søke sikkerhet i nettverk, men dermed også risikere å gå glipp av gevinster som bare kan realiseres ved å samhandle med andre utenfor disse nettverken. Tillitens

¹⁴ Se også Yamagishi og Yamagishi (1994).

¹⁵ Yamagishi (2011) kaller det «commitment relationships». Heretter bruker jeg begrepet «nettverk».

viktigste funksjon er derfor at den virker som et ”springbrett” som gjør det mulig for aktører å bryte ut av etablerte forpliktelser og satse sine ressurser i mer usikre men samtidig mer lønnsomme prosjekter.¹⁶

Denne måten å forstå tillit på er interessant av to grunner: For det første setter den spørsmålsteget ved dominerende oppfatninger av forholdet mellom nettverk og tillit. Mange teoretisk orienterte samfunnsvitere hevder at tillit først og fremst skapes i nettverk (se for eksempel Putnam (1993) og Fukuyama (1995)). Yamagishi (2011) presenterer resultater fra en serie eksperimenter som viser det motsatte. Jo mer en person baserer seg på tette nettverk som utgangspunkt for sin sosiale omgang, jo mindre er den samme personen villig til å stole på andre i sin alminnelighet. Samhandling innenfor nettverk svekker evnen til å håndtere tillitsrelasjoner, noe som igjen gjør personen mindre tillitsfull og mer tilbøyelig til å avgrense sin sosiale omgang til veletablerte nettverk. I følge Yamagishi produserer sterke nettverk *sikkerhet* (assurance), men de bryter ned den *generaliserte tilliten*.

For det andre er Yamagishi (2011) sin tilnærming til tillit interessant fordi den utfordrer allmenne oppfatninger om hvilke samfunn som representerer ”tillitssamfunn”. Yamagishi er særlig opptatt av situasjonen i Japan. Fra å være et økonomisk foregangsland er Japan i dag preget av manglende nyskaping og økonomisk stagnasjon. Yamagishi argumenterer for at dette blant annet skyldes stivnede og dysfunksjonelle sosiale, politiske og økonomiske nettverk. Mens mange har trukket fram de omfattende nettverkene i det Japanske samfunnet som en styrke, og et tegn på omfattende tillit, så trekker Yamagishi den omvendte konklusjonen. Han betrakter de omfattende og lukkede nettverkene i det japanske samfunnet som et tegn på manglende generalisert tillit, og som et hinder for omstilling og vekst:

”[I]n future Japanese society, the traditional practice of closing off relationships to the outside and building internal cooperation will damage rather than enhance economic, political and social efficiency. (...) Japanese society needs to abandon the collectivist behavioral pattern centered around the security of stable relationships, and distrust in and discrimination towards outsiders. (...) The nurturing of general trust that is not confined within the boundaries of group or relationship is the

¹⁶ Se Reiersen (2017) for en ytterligere formalisering og presisering av dette resonnementet.

key to the successful transformation of Japanese society (...).”
(Yamagishi, 2011 s. 3-5).

De samfunnene som vil lykkes best i å realisere stadig økende gevinster knyttet til fri og åpen handel, utenfor begrensede og lukkede nettverk, er de samfunnene hvor innbyggerne har høy grad av tillit til andre mennesker i sin alminnelighet. I samfunn der tilliten ikke strekker lenger enn til personer en kjenner fra før, og der innbyggerne føler behov for å trygge sine interesser i etablerte fellesskap, vil det være vanskeligere å realisere gevinster knyttet til arbeidsdeling, spesialisering og åpen handel i større markeder.

Mikrofundamentet for en slik forståelse av tillit finner altså Yamagishi (2011) i eksperimenter, slik som diskutert ovenfor. Lite tillitsfulle individer søker mot nettverk for å redusere usikkerhet og frykt for opportunisme. Dette fører lett til en ond sirkel der mangel på erfaring med tillitsituasjoner, og dermed mindre sosial intelligens, fører til ytterligere mistenksomhet og lite tillit. Tillitsfulle personer, de som tror at andre gjennomgående er til å stole på, knytter lettere nye kontakter, griper nye sjanser og bygger nye relasjoner. Dermed skapes en god sirkel av læring, positive erfaringer og ytterligere oppbygging av generalisert tillit.

8. Tillit og pålitelighet

La oss nok en gang vende tilbake til tillitspillet introdusert i starten av dette notatet. Vi husker at det sentrale budskapet var at tillit skaper muligheter samtidig som den åpner opp for svik og bedrag. En tillitsgiver gjør seg sårbar ved å vise tillit. Tillitsmottakeren kan misbruke tilliten som blir vist til å fremme egne interesser. Eksperimenter viser at mange tillitsgivere viser tillit i situasjoner der tillitsmottakeren har klare økonomiske incentiver til å svike tillitsgiveren. Hva er det som motiverer tillitsgivere til å vise tillit, til tross for risikoen for at tilliten kan bli misbrukt?

Vi har nevnt sosiale preferanser. Mange synes å ha preferanser som gir opphav til betinget samarbeid. Tillitsgivere ønsker å vise tillit dersom de tror at motparten vil gjengjelde denne tilliten. Men hva er det som får tillitsgivere til å tro at

tillitsmottakerne er pålitelige?¹⁷ Dette vet vi ikke så mye om. Den eksisterende forskningen omkring tillit har først og fremst vært konsentrert om å forstå hva tillit er, hvorfor tillit er viktig og hvordan tillitsgivere opptrer i tillitssituasjoner. Pålitelighetens betydning for tillit er det færre som har vært opptatt av, eller som den kjente tillitsforskeren Russel Hardin kommenterer: “*Surprisingly, much of the literature on trust hardly mentions trustworthiness, even though implicitly much of it is primarily about trustworthiness, not about trust. (...) Commonly, the best device for creating trust is to establish and support trustworthiness. Acting on trust without the latter can bring harm.*” (Hardin, 2002 s. 30).¹⁸ Et samfunn preget av mye tillit er neppe levedyktig i nærvær av utbredt upålitelighet. Satt på spissen kan vi si at uten pålitelighet får vi ingen tillit. Dersom vi ønsker å forstå tilliten i samfunnet er det derfor viktig også å forstå hvorfor folk opptrer pålitelig.

Nedenfor presenteres kort hovedresultater fra to eksperimenter som hadde som målsetting å kartlegge grunnene til at tillitsmottakere opptrer som de gjør. Det første eksperimentet er gjennomført av Bicchieri m.fl. (2011) med deltakere fra USA. Det andre eksperimentet, som bygger på Bicchieri m.fl. (2011), er gjennomført i Norge og med norske deltakere (Reiersen, 2018). De to studiene er først og fremst opptatt av å undersøke om pålitelighet har et normativt fundament. At det å svike noen som viser deg tillit anses som grunnleggende galt. Begge studiene tar utgangspunkt i tillitsspillet presentert i avsnitt 3 ovenfor. Deltakerne blir så spurt om hvordan de tror *andre* vil reagere på ulike valg foretatt at tillitsgiver og tillitsmottaker.

Hvis pålitelighet oppfattes som en norm kan vi forvente at deltakerne i gjennomsnitt tror at majoriteten (mer enn halvparten) vil straffe (sanksjonere) manglende pålitelighet. Det åpnes for at deltakerne kan straffe hverandre ved å trekke penger fra hverandres fortjeneste i tillitsspillet. I Reiersen (2018) blir deltakerne bedt om å sette seg inn i følgende situasjon: «A og B mottar 100 kroner. A sender 50 kroner til B, slik at B mottar 150 kroner. B sender *ikke* noe tilbake til A. A sin fortjeneste blir 50 kroner mens B får 250 kroner.» I gjennomsnitt tror deltakerne at 65,1 prosent av de andre vil straffe B for dette valget. Dette er signifikant mer enn 50 prosent. Deltakerne

¹⁷ Husk at hvis tillitsgiveren vet at tillitsmottakeren er pålitelig, så har vi ikke noe tillitsproblem.

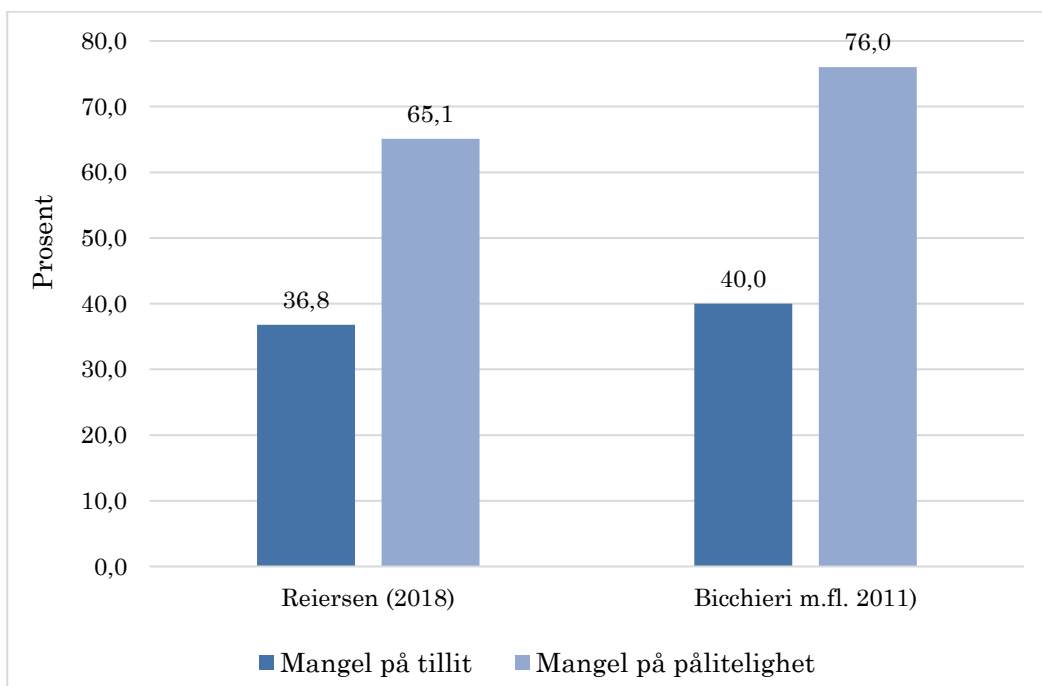
¹⁸ Se også Simpson og Eriksson (2009), Ben-Ner (2010) og Cox m.fl. (2017) som argumenterer langs samme linjer.

tror med andre ord at en klar majoritet vil velge å straffe mangel på pålitelighet. Det alternativet deltakerne tror blir valgt flest ganger er å straffe B ved å trekke fra halvparten av B sin fortjeneste.

Resultatene ovenfor står i kontrast til hva deltakerne tror vil skje hvis A ikke viser tillit. Deltakerne blir bedt om å sette seg inn i en situasjon hvor A og B mottar 100 kroner og hvor A ikke sender noe av dette over til B (A velger å ikke vise tillit). 31,8 prosent av deltakerne oppgir at de *selv* ønsker å straffe A for dette. Videre tror de i gjennomsnitt at 36,8 prosent av de andre deltakerne vil velge det samme. Dette er signifikant mindre enn 50 prosent. Deltakerne tror altså at et klart flertall *ikke* vil straffe manglende vilje til å vise tillit – noe som peker i retning av at det å vise tillit *ikke* oppfattes som en norm i samme grad som pålitelighet.

Resultatene ovenfor er i tråd med hva Bicchieri m.fl. (2011) med deltakere fra USA (se figur 7).

Figur 7 *Forventet antall andre som straffer mangel på pålitelighet og tillit (i prosent)*



De amerikanske respondentene tror at 76 prosent vil straffe mangel på pålitelighet, mens de tror at bare 40 prosent vil straffe mangel på tillit. Dette leder Bicchieri m.fl. (2011) til å konkludere med at: *“In sum, we obtained convergent evidence that people do*

not believe that to trust is a norm. Our participants expected that most people would not punish untrusting investors (...). On the other hand, our participants behaved as though behaving in a trustworthy manner is a social norm.” (Bicchieri m.fl. 2011, s. 181).

Alt i alt tyder resultatene rapportert ovenfor på at pålitelighet oppfattes som en norm. Deltakerne i eksperimentene forventer at upålitelig adferd blir sosialt sanksjonert (straffet) av et flertall. Når tillitsgivere er seg bevisst at en norm om pålitelighet eksisterer vil de også ha en oppfatning om at tillitsmottakere opptrer i tråd med partenes felles interesser. Tillitsgivere har grunn til å forvente at tillitsmottakere opptrer pålitelig. Dermed blir det fornuftig å vise tillit siden tillitsgivere vil tjene på dette.

Den generaliserte tilliten er synkende i mange land, og dette bekymrer mange. Ofte hører vi at «vi må ta vare på tilliten i samfunnet vårt». Det kan være noe riktig i dette, samtidig som utsagnet kanskje ikke fanger opp det som er det viktigste. Det gir liten mening å stole på andre hvis andre er upålitelige. Å vise tillit kan være direkte skadelig hvis andre ikke er pålitelige. Når politikere, forskere og andre uttrykker at vi må ta vare på tilliten i samfunnet, så er det uklart hva som menes. Vi stoler på andre hvis vi har en oppfatning om at andre er pålitelige – at andre ikke misbruker tilliten vi viser. Hvis folk gjennomgående er upålitelige, er det ingen grunn til å mane til tillit. Da er det folks upålitelighet som er problemet. Slik sett er det ikke først og fremst tilliten i samfunnet vi bør ta vare på – det er påliteligheten som bør vernes om.

Referanser

- Ariely, D. 2008. *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. London: HarperCollins.
- Ben-Ner, A. og Halldorsson, F. (2010) Trusting and Trustworthiness: What are They, How to Measure Them, and What Affects Them? *Journal of Economic Psychology*, Vol. 31(1): 64-79.
- Berg, J., Dickhaut, J. og McCabe, K. (1995) Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, Vol. 10(1): 122-142.
- 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. 2004: *Microeconomics*. Princeton: Princeton University Press.
- Bowles, S., H. Gintis. 2002. Social Capital and Community Governance, *The Economic Journal*, Vol.112: 419–436.
- Bowles, S. and H. Gintis. 2011. *A Cooperative Species*. Princeton: Princeton University Press.
- Cox, J.C., Kerchbamer, R. og Neurerer, D. (2016) What is Trustworthiness and What Drives It? *Games and Economic Behavior*, Vol. 98: 197-218.
- Fehr, E. og K.M. Schmidt. 1999. A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114(3): 817-868.
- Fischbacher, U., S. Gächter og E. Fehr. 2001. Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment. *Economics Letters*, Vol. 71(3): 397-404.
- Fukuyama, F. 1995. *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: The Free Press.
- Gintis, H. 2017. *Individuality and Entanglement. The Moral and Material Bases of Social Life*. Princeton: Princeton University Press.
- Hardin, R. 2002. *Trust & Trustworthiness*. New York: Russel Sage Foundation.
- Herrmann, B. og C. Thöni 2009. Measuring conditional cooperation: a replication study in Russia. *Experimental Economics*, Vol. 12(1): 87–92.
- Johnson, N.D og A.A. Mislin. 2011. Trust games: A meta-analysis, *Journal of Economic Psychology*, Vol 32: 865-889.
- Kahneman, D. 2011. *Thinking Fast and Slow*. London: Allen Lane.

- Kiyonari, T, S. Tanida og T. Yamagishi. 2000. Social exchange and reciprocity: confusion or a heuristic? *Evolution & Human Behavior*, Vol. 21(6): 411-427.
- Kollock, P. 1994. The Emergence of Exchange Structures. An Experimental Study of Uncertainty, Commitment and Trust, *American Journal of Sociology*, Vol. 98: 313–345.
- 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.
- Ledyard, J. O. 1997. Public Goods: A Survey of Experimental Research, i J.H. Kagel og A.E. Roth (red.) *The Handbook of Experimental Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Reiersen, J. 2017. Trust as a Booster. *Journal of Business Economics and Management*. Vol. 18(4): 585-598.
- Reiersen, J. 2018. What Drives Trust and Trustworthiness? *International Journal of Social Economics* (Under publisering).
- Rotter, J.B. 1967. A New Scale for the Measurement of Interpersonal Trust. *Journal of Personality*, Vol. 35(4): 651-665.
- Rotter, J.B. 1971. Generalized expectancies for interpersonal trust. *American Psychologist*, Vol. 26(5): 443-452.
- Simpson, B. 2004. Social Values, Subjective Transformations, and Cooperation in Social Dilemmas. *Social Psychology Quarterly*, Vol 67(4): 385-395.
- Simpson, B. og Eriksson, K. 2009. The Dynamics of Trust and Generalized Trustworthiness. *Rationality and Society*, Vol. 21(1): 59-80.
- Thaler, R.H. 2015. *Misbehaving*. London: Allen Lane.
- Thöni, C. 2017. Trust and Cooperation: Survey Evidence and Behavioral Experiments, i Van Lange, P.A.M., B. Rockenbach og T. Yamagishi. 2017. *Trust in Social Dilemmas*. New York: Oxford University Press.
- Thöni, C., J.R. Tyran og E. Wengström. 2012. Microfoundations of Social Capita. *Journal of Public Economics*, Vol. 96(7–8): 635-643.
- Van Lange, P.A.M., D. Balliet, C.D. Parks og M. Van Vugt. 2014. *Social Dilemmas: The Psychology of Human Cooperation*. Oxford: Oxford University Press.

Volk, S., C. Thöni og W. Ruigrok. 2012. Temporal stability and psychological foundations of cooperation preferences. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 81(2): 664-676.

Wilkinson, N. og M. Klaes. 2012. *An Introduction to Behavioral Economics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Yamagishi, T. 2001. Trust as a Form of Social Intelligence, I K. S. Cook (red.). *Trust in Society*. New York: Russell Sage Foundation.

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

Yamagishi, T og M. Yamagishi. 1994. Trust and Commitment in the United States and Japan, *Motivation and Emotion*, Vol. 18: 129–166.

Skriftserien nr. 98
2022

—
Eksperimenter med tillit
—

Forfatter:
Jon Reiersen
—

ISBN 978-82-7206-691-7
ISSN 2535-5325

—
usn.no

