Tillitens ekonomi

nr 3 2006 årgång 34

På senare år har tillit – dess förekomst, orsaker och verkningar – kommit att studeras alltmer inom nationalekonomin. I denna artikel presenteras empiriska resultat, baserade på data från enkäter och experiment, inom detta forskningsområde. Resultaten visar att tilliten stärks av en hög homogenitet i befolkningen, en hög utbildningsnivå och en högkvalitativ rättsstat. Tillit ger i sin tur lägre transaktionskostnader och verkar leda till högre ekonomisk tillväxt. Dessutom finns det indikationer på att tillit gör oss människor lyckligare.

NICLAS BERGGREN OCH HENRIK JORDAHL

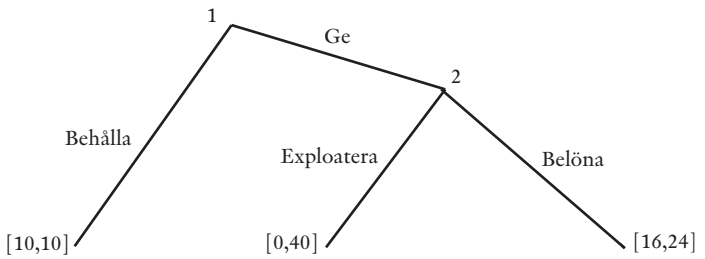
Niclas Berggren är docent i nationalekonomi och forskare vid Ratio. niclas.berggren@ratio.se

Henrik Jordahl är fil dr i nationalekonomi och forskare vid Nationalekonomiska institutionen, Uppsala universitet, och associerad forskare vid Ratio. henrik.jordahl@nek.uu.se

Vi är tacksamma för kommentarer från Andreas Bergh, Per Skedinger och Jonas Vlachos samt för finansiellt stöd från Stiftelsen Marcus och Amalia Wallenbergs Minnesfond (Berggren) och Jan Wallanders och Tom Hedelius Stiftelse (Jordahl).

Inom flera samhällsvetenskaper, kanske främst sociologi och statsvetenskap men även nationalekonomi, har *socialt kapital* studerats systematiskt sedan slutet av 1980-talet. Vi fokuserar här på en specifik aspekt av socialt kapital, som utgör grunden för de flesta nationalekonomers studier på området, nämligen förekomsten av *tillit* (eng *trust*) människor emellan. Tillit kan ses som något av en främmande fågel i neoklassisk ekonomisk teori, där agenter har förutsatts motiveras av ett materiellt egenintresse och präglas av (allmänt känd) beslutsrationalitet. Ta som utgångspunkt det s k *tillitsspelet*, återgivet i figur 1. Tillitsspelet kan ses som en illustration av verkliga ekonomiska beslut, såsom investeringar med imperfekta kontrakt eller produktion av kollektiva varor.

I exemplet i figur 1 har båda spelarna initialt 10 kronor vardera. Spelare 1 kan välja att behålla sina pengar, och payofferna blir då [10,10], det vill säga oförändrat 10 kronor vardera. Han kan alternativt välja att ge spelare 2 alla eller en del av sina pengar, varefter de tredubblas. Anta att spelare 1 ger bort sina 10 kronor. Spelare 2 kan då antingen exploatera spelare 1 – då blir payofferna [0,40] – eller välja att belöna honom, och då kan payofferna t ex bli [16,24]. Eftersom spelare 2 kommer att välja att exploatera (40>24), och eftersom spelare 1 vet det, väljer han att behålla sina pengar, och payofferna i den unika Nashjämvikten blir [10,10] – trots att båda skulle kunna få



Figur 1
Tillitsspelet

högre payoffer om spelare 1 gav bort sina pengar och om spelare 2 belönade honom med en gåva på större än 10 men mindre än 30 kronor.

Om det i stället var så att människor, t ex på grundval av en internaliserad norm om reciprocitet, i typfallet skulle välja att belöna någon som ger en gåva (en indikation på att de inte enbart motiveras av ett materiellt egenintresse), skulle spelare 1 vara mycket mer benägen att initialt ge bort i alla fall en del av sina pengar. Han skulle känna viss, kanske stor, tillit gentemot spelare 2, vilket skulle kunna ge upphov till en Paretoförbättring.[1] Det är numera relativt väl belagt, både i enkäter och i experiment, att människor faktiskt känner tillit till andra, även till människor som de inte känner till något om. Om de resultaten, och om den nationalekonomiska forskning som försöker reda ut orsaker till och konsekvenser av tillit, handlar denna artikel.

Det kan tyckas att tillit här – och för den delen i huvuddelen av litteraturen – framställs som en oproblematisk och entydigt positiv egenskap, genom dess förmåga att lösa ”sociala fällor” (se t ex Rothstein 2005) och genom att sänka transaktionskostnader (se t ex Arrow 1974). Det ska dock påpekas att tillit i sig också rymmer risker. Om spelare 1 i tillitsspelet ovan litar på spelare 2 och om denne senare visar sig vara opålitlig blir spelare 1 exploaterad. Tillit kan med andra ord rymma naivitet. Emellertid är det få tillitsforskare som föreställer sig att tillit är total, blind och obetingad. Säger man i en enkät att det går att lita på de flesta innebär inte det att man anser att alla går att lita med något slags automatik utan snarare att man har en initialt positiv inställning till de flesta andra människors samarbetsvilja. Och om man i experiment finner att spelare 1 till viss del delar med sig innebär inte heller det att han nödvändigtvis måste tro att spelare 2 belönar honom rikligen. En initialt positiv förväntan om pålitlighet (troligen evolutionärt framvuxen – se Berg m fl 1995 och Kurzban 2003) är en rimlig tolkning, som inför kommande interaktioner påverkas av faktiska erfarenheter.

Ytterst är det förstås en empirisk fråga om effekterna av tillit, såsom den faktiskt påverkar mänskligt handlande, i huvudsak är positiva eller negativa – och därför rör resten av artikeln empiriska resultat. Vi börjar med att presentera den länder- och regionjämförande forskning som tar sin utgångspunkt i enkätsvar och fortsätter sedan med att diskutera några centrala experimentella resultat. Vi avslutar med att diskutera de olika ansatsernas relativa styrkor och svagheter, policyimplikationer och vad som mer behöver göras.

Nationalekonomisk tillitsforskning är enligt vår uppfattning intressant av fler skäl än att tillit har hävdats ge upphov till önskvärda konsekvenser. Denna forskning är nämligen en del av utvecklingen av nationalekonomin bortom snävt ekonomiska variabler (t ex i form av försök att förklara tillväxt med mer än arbetskraft och realkapital); och det kan finnas en sär-

[1] Det belopp spelare 1 ger spelare 2 mäter dennes *tillit*. Det belopp spelare 2 ger tillbaka till spelare 1 mäter spelare 2s *pålitlighet* (eng *trustworthiness*). Positiv reciprocitet brukar definieras just som kombinationen av tillit och pålitlighet.

skild roll för just nationalekonomer inom detta fält, då dessa inte sällan har annorlunda teoretiska och empiriska metoder som kan bredda och fördjupa forskningen.

1. Länder- och regionjämförande studier

I den länder- och regionjämförande litteraturen avses med tillit *generaliserad tillit*, dvs tillit mellan människor som inte känner varandra.[2] Det vanligaste empiriska måttet tillhandahålls av World Values Survey (WVS), varav den fjärde och senaste ”vågen” kom nyligen (Inglehart m fl 2004). Måttet tas fram med hjälp av enkäter där respondenter i olika länder ombeds att välja mellan alternativen ”de flesta människor går att lita på” och ”man måste vara mycket försiktig när man handskas med människor” (vår översättning). Den andel som väljer det förra alternativet utgör måttet på generaliserad tillit. Tabell 1 anger detta mått för ett urval av länder. Danmark har högst tillit i världen, tätt följt av Sverige och Norge.

Detta mått har använts för att försöka klarlägga både tillitens orsaker och tillitens verkningar. Vi presenterar de viktigaste resultaten nedan i enlighet med denna uppdelning.

Tillitens orsaker

Som klargörs i Hooghe och Stolle (2003) finns det åtminstone två rivaliserande ansatser för att förklara tillit – en social och en institutionell. Enligt den sociala ansatsen är det sociala interaktioner, t ex i form av engagemang inom arbetsliv och civilsamhälle, som är viktigast.[3] Den institutionella

Tabell 1
Generaliserad tillit i olika länder 1999–2001

Land	Tillit	Land	Tillit
Danmark	67	Spanien	36
Sverige	66	USA	36
Norge	65	Tyskland	35
Nederländerna	60	Storbritannien	30
Finland	58	Frankrike	22
Kina	55	Turkiet	16
Japan	43	Sydafrika	12
Australien	40	Uganda	8

Not: Med tillit avses den procentandel av respondenterna som svarar att ”de flesta människor går att lita på”.
Källa: Inglehart m fl (2004).

[2] Det finns också partikulär tillit, som innebär tillit mellan människor som känner eller känner till saker om varandra. Generaliserad tillit är mer en attityd gentemot det omgivande samhället, medan partikulär tillit mer baseras på konkreta erfarenheter av identifierade personer.
[3] Vi diskuterar inte detta synsätt närmare, trots att det har varit den kanske vanligaste ansatsen för att förklara förekomsten av tillit, särskilt i sociologiska kretsar. Ty som Rothstein och Uslaner (2005) påpekar är det empiriska stödet för denna tes svagt.

ansatsen betonar i stället politiska och ekonomiska institutioner samt socioekonomiska utfall.[4] Vår egen uppfattning är att den institutionella ansatsen, som också dominerar den nationalekonomiska forskningen på området, är den mest lovande, och det är i huvudsak resultat från det spåret som kortfattat presenteras nedan. Det visar sig att de tre viktigaste förklaringsfaktorerna är *homogen befolkning*, *rättsstat* och *utbildning*.

Det kanske starkaste empiriska resultatet säger att tilliten tycks vara större ju mer homogen befolkningen är, främst med avseende på inkomstjämlikhet samt språklig och etnisk likhet. Fukuyama (1995) talar om en ”tillitsradie”, som innebär att ju mer lika andra är en själv, desto mer tenderar man att lita på dem.

Betydelsen av befolkningens homogenitet påvisas av Zak och Knack (2001) i en tvärsnittstudie med 41 länder och med olika mått på heterogenitet (Gini-koefficienten, intensiteten i ekonomisk diskriminering och etnisk heterogenitet), i vilken de finner att heterogenitet i samtliga varianter reducerar tilliten.[5] Kausaliteten är dock oklar, och frågan är vad samband som grundar sig på ett urval av mycket olika länder säger.

Det senare problemet återfinns inte i Alesina och La Ferrara (2002), som utgår från individdata från amerikanska städer och som finner att tilliten är lägre där människor har olika hudfärg och där inkomsterna är mindre jämlikt fördelade. Denna studie grundas dock inte på paneldata och använder sig bara av Ginikoefficienten som inkomstjämlikhetsmått. Dessa svagheter är frånvarande i en ny studie baserad på individpaneldata från svenska län, Gustavsson och Jordahl (2006). Resultaten visar bl a att andelen utlandsfödda i en region är negativt relaterad till tillit, att ojämlikhet i *disponibel* inkomst sänker tilliten och att skillnader i den lägre delen av inkomstfördelningen har särskilt stor effekt. Dessutom används internationell efterfrågan som instrument för inkomstojämlikhet. Resultaten från detta förfarande indikerar att kausaliteten går just från inkomstjämlikhet till tillit.

En annan variabel som har befunnits relaterad till tillit är rättsstatens kvalitet. Den teoretiska tanken uttrycker Rothstein (2003a, s 179) som följer:

> I ett civiliserat samhälle har institutioner för lag och ordning en särskilt viktig uppgift jämfört med övriga institutioner, nämligen att upptäcka och bestraffa människor som gjort saker som innebär att man inte bör lita på dem. Om man uppfattar att dessa institutioner gör detta på ett effektivt och rättvist sätt, har man också skäl att tro att människors möjligheter att komma undan med brottsligt beteende är små. Av detta skäl är det rimligt att dra slutsatsen att de flesta människor avstår från

[4] Med institutioner avses ”spelreglerna i ett samhälle eller, mer formellt uttryckt, de restriktioner som människor sätter upp för mänsklig samverkan” (North 1993, s 16). Representanter för det optimistiskt-institutionella spåret, som menar att tillit åtminstone till viss del kan stimuleras genom institutionella reformer, är bl a Levi (1998), Hooghe och Stolle (2003) samt Jackman och Miller (2004).

sådant beteende, av vilket följer att man anser att det i allmänhet går att ”lita på de flesta”.[6]

Då det inte finns direkta och objektiva mått på rättsstatens kvalitet har empiriska studier måst förlita sig på subjektiva mått, i huvudsak framtagna av privata företag som bedömer politiska risker för utländska investerare. Zak och Knack (2001) använder sig av fyra sätt att mäta kvaliteten på de formella institutionerna: i) ett äganderättsindex bestående av fem komponenter: byråkratins kvalitet, omfattningen av offentlig korruption, rättsstatens kvalitet, risken för att staten bryter kontrakt och risken för att investeringar exproprieras; ii) ett mått på upprätthållande av kontrakt med rättsligt stöd; iii) ett mått på korruption; och iv) ett index över investerares rättigheter. Främst äganderättsindexet, men även de tre andra måtten, är positivt relaterat till tillit.[7]

Berggren och Jordahl (2006) undersöker ett större antal länder och använder sig av det kanadensiska Fraser Institutes[8] ekonomiska frihetsindex för att undersöka hur ekonomiska och rättsliga institutioner påverkar tillit. Indexets andra område – legal struktur och äganderättens säkerhet – mäter rättsstatens kvalitet. Denna visar sig ha en relativt stor positiv effekt på tilliten, i alla fall i OECD-länder. För att försöka hantera kausalitetsproblemet instrumenteras måttet på rättsstatens kvalitet med en grupp dummyvariabler för rättssystemens ursprung. Med denna metod ökar den skattade koefficienten för rättsstatens kvalitet, men estimatet blir inte statistiskt signifikant i alla modellspecifikationer.

Även beträffande sambandet mellan rättstatens kvalitet och tillit har kritik framförts om att kausaliteten är omvänd eller i alla fall oklar (se La Porta m fl 1997, Uslaner 2002 och Bjørnskov 2005a, 2005b). Vår egen syn är att det finns teoretiska argument för en effekt av rättsstatens kvalitet på tillit snarare än vice versa. Tillit kan förvisso vara en värdefull tillgång i den politiska beslutsprocessen, men det finns också mindre behov av ett välfungerande rättssystem i länder med hög tillit. Dessutom härstammar många rättssystem från tidpunkter när den politiska processen var mindre demokratisk än i dag. Tillit torde vara mindre viktig när mindre eliter fattar besluten.

Den tredje och sista förklaringen till graden av tillit vi vill lyfta fram är utbildning. Den kan ha en direkt effekt på tillit genom att individer från olika bakgrund lär känna varandra (en social effekt) och genom de kunskaper som möjliggör ett aktivt samhällsengagemang och en förmåga till kritisk utvärdering (en kunskapseffekt). Den kan också ha en indirekt effekt genom att en allmän utbildning tenderar att reducera graden av inkomstojämlikhet (Knack och Zak 2002).

[5] Samma resultat erhålls bl a i tvärsnittsstudierna i Knack och Keefer (1997), Bjørnskov (2005b) och Berggren och Jordahl (2006).
[6] Se även Hardin (1992), Levi (1998) och Rothstein (2003b).
[7] Samma resultat erhålls bl a i Knack och Keefer (1997) och Knack och Zak (2002).
[8] Se Gwartney och Lawson (2004).

Ett flertal länderstudier, bl a Helliwell och Putnam (1999) och Zak och Knack (2001), visar på ett positivt samband mellan utbildning och tillit. Knack och Zak (2002) hävdar att utbildning är ett kostnadseffektivt sätt att med politiska medel öka tillit. En ettårig ökning av den genomsnittliga utbildningsnivån skulle övertyga ytterligare tre procentenheter av befolkningen att människor i allmänhet går att lita på.[9] Som vanligt gäller att resultaten måste tolkas med försiktighet, men det finns ändå flera studier som visar på en reell, positiv effekt av utbildning (särskilt efter grundskolenivå), medan få påvisar ett negativt samband.

Tillitens verkningar

Om konsekvenserna av tillitens vara eller icke vara vore ringa eller oväsentliga skulle forskningsfältet med rätta ifrågasättas. Varför i så fall studera tillitens orsaker? Det finns dock många indikationer på att tillit har viktiga effekter. Här går vi igenom ett par av de mest centrala: effekterna på *tillväxt* och *lycka*.[10]

I enlighet med Zak och Knacks (2001) teoretiska modell kan tillit ses som frånvaro av behov att verifiera andra aktörers handlingar, vilket ger lägre transaktionskostnader och mer tid till produktivt arbete. Mängden möjliga transaktioner, inte minst investeringar, ökar, och de som genomförs, de genomförs mer problemfritt med mindre behov av omfattande kontrakt och övervakning. Tillit bidrar därigenom till ökat ekonomiskt välstånd.[11]

Knack och Keefer (1997) var bland de första som undersökte tillitens effekt på investeringar och tillväxt. Deras regressionsanalys baseras på upp till 29 länder. För att minska endogenitetsproblemet är tillitsmåtten valda så att de, där så är möjligt, temporalt föregår de ekonomiska resultatmåtten. Som kontrollvariabler används, som i den empiriska tillväxtlitteraturen sedan Barro (1991), utbildning, initial BNP per capita och priset på investeringsvaror relativt USA. Resultaten visar att tillit utövar ett starkt inflytande på genomsnittlig tillväxt i BNP per capita under perioden 1980–92: ökar tilliten med tio procentenheter ökar den årliga tillväxttakten med 0,8 procentenheter. Effekten av tillit på tillväxt är större i fattiga länder, där kontrakt inte ingås med så stor säkerhet och där kredittillgången är begränsad. Författarna försöker också minska endogenitetsproblemet (och möjligen också mätfelsproblemet) genom att instrumentera tillit med den andel av ett lands befolkning som tillhör den största etnolingvistiska gruppen och

[9] Alesina och La Ferrara (2002) finner ett positivt samband när antalet skolår överstiger 16 och ett negativt samband när skolåren understiger tolv. Knack och Keefer (1997) konstaterar att utbildning på gymnasienivå i allmänhet har en positiv tillitseffekt, medan grundskoleutbildning ibland har en negativ effekt.

[10] För en översikt av en lång rad andra konsekvenser, se t ex Durlauf och Fafchamps (2005). Speciellt kan statens funktionssätt nämnas. Idén är att statens sätt att fungera kan påverkas av tillit på tre sätt: genom breddad möjlighet till ansvarsutkrävande, genom att överenskommelser lättare kan ingås och genom att det är möjligt att experimentera mer med nya politiska lösningar på problem. Notera att tillit i denna artikel aldrig åsyftar tillit till staten utan enbart tillit till andra människor.

[11] Se Arrow (1972).

andelen juriststudenter 1963 som andel av alla studenter på högskolenivå. Tillit förblir en signifikant prediktor av tillväxt i dessa specifikationer.[12]

Beugelsdijk m fl (2004) utvecklar analysen genom att använda mer avancerade ekonometriska metoder med inriktning mot robusthet. Den studerade tidsperioden är 1970–92. De finner att Knack och Keefers (1997) resultat är begränsat robusta, medan Zak och Knacks (2001) resultat är högeligen robusta i termer av de skattade koefficienternas statistiska signifikans, hyfsat robusta i termer av storleken på de skattade koefficienterna, robusta för användandet av andra mått på initialt välstånd och utbildning och relativt robusta i termer av uteliggares (*outliers*) effekt. När tidsperioden flyttas fram till 1990-talet finner däremot Berggren m fl (2006) att sambandet blir skakigare: tillitens effekt är svagare och endast med hjälp av några för resultaten inflytelserika länder (främst Kina) kan sambandet betraktas som någorlunda robust. Sammantaget ger dessa studier ändå ett visst stöd för att tillit är tillväxtbefrämjande.

Den andra konsekvensen av tillit som vi vill lyfta fram är lycka (eller subjektivt välmående). Intresset för lycka har långa traditioner: alltifrån Epikuros i antikens Grekland till utilitarismens Bentham, Mill och Sidgwick. En kritik mot denna filosofiska ansats har alltid varit att lycka inte går att kvantifiera (en invändning som även har riktats mot tillit). Men genom nya mått anses lycka kunna mätas.[13] Tillitens roll för lycka har sålunda börjat studeras empiriskt. En sådan effekt kan tänkas vara både direkt, genom att man mår bra av att leva i ett samhälle där människor litar på varandra, och indirekt, t ex genom att tillit stimulerar ekonomisk tillväxt (som i vissa länder och fall kan förväntas öka lyckan).

Helliwell (2003) använder sig av ett mått med en tiogradig skala på hur nöjda människor är med sina liv i olika länder (från WVS). Frågan är: ”Hur nöjd är du med ditt liv som helhet nuförtiden?”. I regressioner med kontrollvariabler som tidigare har befunnits viktiga för lycka (såsom hälsa, inkomst, arbete, ålder, utbildning civilstånd, religion och medlemskap i organisationer) finner han att tillit har en klart lyckohöjande effekt. Bjørnskov (2006) använder likaså WVS-måttet på lycka, och hans resultat, med data från 33–71 länder som grund, visar att tillit har en starkt positiv effekt på lycka. En känslighetsanalys visar att effekten står sig för alternativa modellspecifikationer.

Mått på lycka är enligt vår mening aningen tveksamma välfärdsmått. Mäter meddelad lycka flyktiga ögonblickskänslor eller en mer rationell kalkyl av livets glädjeämnen och sorger? Och på vilken grund anses en subjektiv upplevelse vara jämförbar mellan människor, inte bara i samma kultur utan också mellan mycket olika länder och mellan olika tidpunkter? Tar

[12] Zak och Knack (2001) får snarlika resultat med ett större dataset, en längre tidsperiod, med fler kontrollvariabler och med en annan instrumentering av tillit (den andel som tillhör hierarkiska religioner). I båda fallen kan man dock tänka sig att instrumenten har en oberoende effekt på tillväxten.

[13] Angående den nya lyckoforskningen, se t ex Frey och Stutzer (2002) och Layard (2005).

man måttet på allvar finns det emellertid preliminära indikationer på att människor i länder med hög tillit också är relativt lyckliga.

2. Experimentella studier

Den tillitslitteratur som hittills har redovisats baseras på enkätsvar. Den typen av mått är inte utan sina kritiker. "Det stora tomrummet i denna forskningsagenda rör mätandet av tillit", hävdar Glaeser m fl (2000, s 811, vår översättning). De pekar på ovanstående måtts främsta svaghet, svårigheten att tolka svaren. Beror olika svar på olika bedömning av samma grupp människors pålitlighet? Eller på olika tolkningar av vad "de flesta människor" innebär? Eller på olika uppfattningar om vad det innebär att lita på någon? Eller på att vissa väljer att inte svara sanningsenligt?

Som ett alternativ till enkätsvar har experimentella resultat framhållits.[14] Ett uppmärksammat tillitsexperiment rapporteras i Berg m fl (1995). Utgångspunkten är en helt anonym variant av tillitsspelet i figur 1 där 30 av 32 personer i rollen som spelare 1 gav pengar till spelare 2 och där fem personer gav bort alla sina 10 dollar. I genomsnitt gavs 5,16 dollar bort. Av de 28 personer som i rollen som spelare 2 fick mer än en dollar gav 12 stycken tillbaka 0 eller 1 dollar – men 11 av dem belönade spelare 1 med mer än denne hade gett dem. Gåvor på 5 dollar resulterade t ex i en genomsnittlig belöning på 7,17 dollar. Dessa resultat indikerar att spelare 1 i många fall kände viss och ibland också stor tillit till spelare 2, trots att han inte visste något om henne – och att spelare 2 ofta var pålitlig. Tillit medförde i många fall en nettovinst. Varianter av detta experiment har genomförts i många andra studier.[15] Alla rapporterar höga tillitsnivåer jämfört med tillitsspelets Nashjämvikt. En hög andel av spelarna ger sin motspelare något, och i genomsnitt är denna tillit lönsam rent materiellt, eftersom motspelare ofta visar sig pålitliga.

Glaeser m fl (2000) kombinerar enkätsvar med experimentella resultat. Först fick deltagarna svara på frågor om attityder (bl a WVS-frågan om tillit), bakgrund och sociala kontakter. Efter några veckor spelade de ett icke-anonymt tillitsspel. Fördelen med denna ansats är att det går att undersöka i vilken mån information om deltagarna förmår prediktera beteendet i experimentet. Precis som i litteraturen i övrigt visar det sig att tillit och pålitlighet förekommer: i genomsnitt ger spelare 1 bort hela 83 procent av sina pengar, och den genomsnittliga belöningen är ungefär lika stor som den initiala gåvan. Hur kan denna tillit och pålitlighet, och den relativt stora variationen i dessa variabler, förklaras? Studien visar att attityder (t ex uttryckta som svar på WVS-frågan om generaliserad tillit) är relativt dåliga på att förutsäga observerad tillit (med undantag för frågor som rör tillit till främlingar) – men däremot relativt bra på att förutsäga observerad pålitlighet.

[14] För en introduktion till experimentell ekonomi, se Smith (1994).

[15] Se t ex Güth m fl (1997), Bolle (1998), Croson och Buchan (1999), Dufwenberg och Gneezy (2000), Johansson-Stenman m fl (2004) och Bornstein m fl (2005).

Tidigare beteende (som hur ofta man har lånat ut pengar och saker till sina vänner samt lämnat dörren olåst) och personliga erfarenheter (som att ha dragit nytta av en främlings generositet eller att nyligen ha förlorat någonting i postgången) är däremot mer entydigt korrelerat med uppvisad tillit. Kunskap om motspelaren, liksom likhet vad gäller hudfärg och bakgrund, är också gynnsamma för hur mycket tillit man känner.[16] Det senare resultatet harmonierar väl med den länder- och regionbaserade litteraturen.[17]

En vanlig kritik mot experiment av just rapporterat slag är att de äger rum i konstlade laboratoriemiljöer och att de använder sig av en icke-typisk sorts deltagare, studenter, vars beteende inte är generaliserbart. Därför har fältexperiment blivit vanligare. Karlan (2005) undersöker om beteende i ett tillitsspel kan prediktera återbetalningen av lån till ett peruanskt program för mikrokrediter. Det tycks det kunna. I alla implementeringar av experimentet ger och belönar deltagarna betydligt mer än vad som förutspås av tillitsspelets Nashjämvikt. Det visar sig sedan att personer som är spelare 2 och som beter sig relativt pålitligt med större sannolikhet betalar tillbaka sina lån ett år senare. Men personer som är spelare 1 och som identifieras som relativt tillitsfulla sparar mindre och har större återbetalningsproblem. Detta sätter i fråga huruvida spelare 1s beteende faktiskt styrs av tillit eller av en vilja att ta risker.

Karlan undersöker också vad som bestämmer tillit. Han finner att om båda spelarna är infödda ger spelare 1 24 procentenheter mer, men spelare 2s beteende påverkas inte. Om spelare 1 är infödd och spelare 2 från väst belönar spelare 2 honom genom att ge 18 procentenheter mer. Detta antyder att tillit är kulturberoende. Att bo nära sin motspelare ökar både tillit och pålitlighet (det senare kan här tolkas som rädsla för repressalier). Att tillhöra samma kyrka ökar tilliten men inte pålitligheten. Att ha lånat av andra deltagare (vid sidan av låneprogrammet) predikterar pålitligt beteende. Slutligen är WVS-frågorna om tillit korrelerade med pålitlighet men inte med tillit. En slutsats av denna studie är att experimentell ekonomi förefaller relevant också i den verkliga världen; en annan att tillitsspelet kanske inte mäter tillit utan risktagande. Däremot mäter det genuin pålitlighet – och den egenskapen visar sig särskilt viktig för återbetalning av lån.[18]

Slutligen kan ett udda och nydanande experiment nämnas. Kosfeld m fl (2005) undersöker tillitens biologiska grund och finner att neuropeptiden oxytocin, som spelar stor roll för sociala band mellan däggdjur, påverkar graden av tillit hos människor. Detta ämne påverkar en individs villighet att acceptera sociala risker genom interpersonell interaktion. Studien utfördes i form av ett experiment med studenter i Zürich, av vilka en del fick ämnet och resten ett placebomedel, i båda fallen i form av näsown. För samhälls-

[16] Att den sociala kontexten – t ex grupptillhörighet, gruppens storlek, graden av kommunikation, tidspress och kultur – är viktig för tillit klargörs i fler experimentella studier – se Cook och Cooper (2003) samt flera av referenserna i föregående not.

[17] Det finns fler experimentella resultat av liknande slag: se t ex Hoffman m fl (1996), Glaeser m fl (2002) och Buchan och Croson (2004).

[18] För ett annat fältexperiment, se Barr (2003).

vetare är resultatet intressant i så måtto att det påminner om att viktiga mänskliga fenomen, som tillit, inte alltid *till fullo* låter sig förklaras av sociala och institutionella faktorer.

3. Hur ska de olika metoderna bedömas?

Som genomgången ovan visar består detta forskningsfält av två empiriska delar – den på enkätsvar baserade länder- och regionjämförande litteraturen och den experimentella litteraturen. Båda delarna har sina förtjänster och brister.

Enkätlitteraturen har kritiserats för att använda ett svårtolkat mått som inte är korrelerat med visad tillit i experiment. Denna kritik är delvis korrekt: det *är* svårt att veta vad någon menar med påståendet att de flesta går att lita på. Men den kan också ses som aningen felriktad i det att de flesta experiment rimligen inte försöker mäta generaliserad utan partikulär tillit.[19] Att kopplingen mellan en persons generaliserade tillit och dennes partikulära tillit i en specifik situation är svag betyder inte nödvändigtvis att enkätmåttet på den förra typen av tillit inte mäter just vad det sägs mäta. Det kan icke desto mindre vara klokt framöver att även använda andra enkätfrågor än den om generaliserad tillit i den länder- och regionjämförande litteraturen, t ex de frågor Glaeser m fl (2000) lyfter fram om tillit till främlingar, som också är korrelerad med uppvisad tillit i experiment. Hursomhelst tycks enigheten stor om att enkätmåttet är en bra indikation på pålitlighet.

Utöver det eventuella måttproblemet dras enkätlitteraturen med flera problem som är typiska för empiriska studier i allmänhet (men notera att data i många experimentella studier delvis är enkätbaserade). Ett sådant rör kausalitet: är en viss variabel en orsak till tillit eller en konsekvens därav?[20] Med dagens data och metoder är dessa frågor inte besvarade på ett tillfredsställande sätt, även om flera studier kommer en bit på väg genom användandet av instrumentalvariabler. Man kan också peka på det vådliga i att dra starka slutsatser utifrån regressionsresultat som härrör från ett fåtal, dessutom ganska olika, länder (t ex endast 29 i Knack och Keefer 1997) samt risken för att utelämnade variabler snedvrider resultaten. Systematiska robusthetstester av modellspecifikationerna och de inkluderade länderna genomförs bara i ett fåtal av studierna om sambandet mellan tillit och tillväxt.

Men också experiment har sina svagheter. Även där föreligger viss osäkerhet om hur ett beteende att ge och belöna ska tolkas. Är det förra en indikation på tillit eller på genuin riskbenägenhet? Och är det senare en indikation på pålitlighet eller på en rädsla för social bestraffning? Vidare lyfts pro-

[19] Exempelvis är deltagarna i Glaeser m fls (2000) och i Karlans (2005) experiment inte anonyma; och i den förra studien är de frågor om individbeteenden som visar sig vara korrelerade med visad tillit i experimentet ställda för att utröna i vilken mån deltagarna har litat på *sina vänner*, inte på människor i allmänhet.

[20] Se Durlauf (1999, 2002), Zak och Knack (2001) och Hooghe och Stolle (2003).

blemet med generaliserbarhet ofta fram, men fältstudier som Karlan (2005) indikerar att det kanske inte är så allvarligt. En annan nackdel kan sägas vara att den experimentella tillitslitteraturen mest handlar om att belägga *förekomsten* av tillit och, till viss del, också dess orsaker. Men dessa orsaker är i regel fokuserade på individuella eller sociala karakteristika hos experimentdeltagarna och inte på institutioner och makrovariabler. Samhällsekonomiska konsekvenser studeras nästan inte heller alls i den experimentella litteraturen – när den motiveras sker det intressant nog ofta genom att knyta an till den länder- och regionjämförande litteraturens resultat. Detta kan ha att göra med att experimenten inte ger upphov till mått på tillit som är lätta att använda som förklarande variabler i regressioner med t ex ekonomisk tillväxt som beroende variabel.

Vår slutsats är att de båda ansatserna kompletterar varandra och att de bör öppna sig mer mot varandra. De har olika för- och nackdelar som gör dem värdefulla på olika sätt.

4. Avslutning

Vi har presenterat centrala delar av den empiriska nationalekonomiska forskningen om tillit. Trots att tillitsspelet förutsäger en jämvikt utan vare sig tillit eller pålitlighet om spelarna är materiellt egenintresserade och rationella, visar både enkäter och experiment att människor i många fall faktiskt litar på varandra och att de ofta är pålitliga. Det handlar inte om att lita blint eller naivt på alla människor i alla situationer – enkäter visar att graden av angiven generaliserad tillit varierar mellan länder och mellan regioner, och experiment visar tydligt att graden av tillit varierar mellan individer och kontexter. Att känna tillit handlar snarare om en grundinställning till medmänniskorna, om en beredskap att vara sårbar i förväntan om pålitlighet, om en vilja att ge de flesta andra *the benefit of the doubt*.

Genomgången av några konsekvenser har gett vid handen att tillit är en viktig egenskap i ett samhälle. Tydligast framkommer det i studier om ekonomisk tillväxt, som uppvisar de mest noggrant analyserade resultaten, men också i studier som rör lycka och återbetalning av lån. Detta är en illustration av att ekonomiska skeenden också bestäms av icke-ekonomiska fenomen och att nationalekonomer måste fortsätta att lära av forskning också utanför ämnets traditionella gränser.

Men om dessa positiva konsekvenser följer av att människor litar på varandra och är pålitliga blir förstås den intressanta följdfrågan: vad orsakar tillit? I vår genomgång av den länder- och regioninriktade litteraturen har vi i synnerhet funnit etnisk homogenitet och inkomstjämlikhet vara centrala faktorer. Men också andra faktorer förefaller viktiga, såsom rättsstatens kvalitet och utbildning. Den experimentella litteraturen är mer mikroinriktad och bekräftar att homogenitet och social närhet är viktiga för tillit och pålitlighet. En ny faktor som har visat sig ha effekt är neuropeptiden oxytocin: ökade doser av denna gör att vi litar mer på andra.

Om nu tillitens konsekvenser anses önskvärda blir den mer övergripande policyfrågan hur mer tillit kan åstadkommas. Det är en knepig fråga. Att konstatera att variabel *x* ökar tilliten är inget självklart, avgörande argument för att med politiska medel stimulera *x*. Först bör kunskap om ”samtliga” konsekvenser inhämtas – bl a kan en ökning av *x* ge upphov till andra konsekvenser som måste beaktas först. Politiska försök att göra befolkningen mer homogen skulle t ex ha många olika konsekvenser, de flesta förmodligen negativa. Och de medel som kan satsas på *x* har en alternativkostnad. Utifrån denna kunskap måste sedan ytterst de egna värderingarna fälla avgörandet. Dessutom finns inte alltid kunskap om hur *x* kan stimuleras. Åtgärder som kan te sig inbjudande kan t ex ha indirekta effekter som motverkar stimulansen. Vi anser att man bör vara försiktig med alltför tvärsäkra policyrekommendationer på basis av den existerande litteraturen. Det som ligger nära till hands är kanske att fundera på hur man kan stärka utbildningen för breda lager av lite äldre ungdomar i de länder där tilliten är låg.[21] En sådan åtgärd skulle möjligen kunna bidra både direkt och indirekt, genom ökad inkomstjämlikhet, och dessutom ha andra positiva effekter.

Klart är att tillitsforskningen utgör ett livaktigt fält där fler bidrag är välkomna. Bland möjliga utvecklingar kan nämnas användandet av paneldata i takt med att mer data blir tillgängliga; frågan om kausalitet förtjänar fortsatt uppmärksamhet, med försök att hitta bättre instrument; framtagande av bättre tillitsmått är en svår men angelägen uppgift – enkätsvar är notoriskt svårtolkade, och ett större samarbete mellan länder- och regionjämförande och experimentella forskare borde kunna föra måttfrågan framåt; och en större samverkan mellan teoretiker och empiriker kan vara fruktbar: i dag är i synnerhet den länder- och regionjämförande forskningen relativt ateoretisk.

REFERENSER

Alesina, A och E La Ferrara (2002), ”Who Trusts Others?”, *Journal of Public Economics,* vol 85, s 207-234.

Arrow, K J (1972), ”Gifts and Exchanges”, *Philosophy and Public Affairs*, vol 1, s 343-362.

Arrow, K J (1974), *The Limits of Organization*, Norton Press, New York.

Barr, A M (2003), ”Trust and Expected Trustworthiness: Experimental Evidence from Zimbabwean Villages”, *Economic Journal*, vol 113, s 614-630.

Barro, R (1991), ”Economic Growth in a Cross-Section of Countries”, *Quarterly Journal of Economics*, vol 106, s 407-444.

Berg, J, J Dickhaut och K McCabe (1995), ”Trust, Reciprocity, and Social History”, *Games and Economic Behavior,* vol 10, s 122-142.

Berggren, N, M Elinder och H Jordahl (2006), ”Trust and Growth in the 1990s: A Robustness Analysis”, reviderad version av Ratio Working Paper 60, Ratio, Stockholm.

Berggren, N och H Jordahl (2006), ”Free to Trust: Economic Freedom and Social Capital”, under utgivning i *Kyklos*.

Beugelsdijk, S, H L F de Groot och A B T M van Schaik (2004), ”Trust and Economic Growth: A Robustness Analysis”, *Oxford Economic Papers*, vol 56, s 118-134.

Bjørnskov, C (2005a), *Investigations in the Economics of Social Capital,* doktorsavhandling, Nationalekonomiska institutionen, Handelshögskolan i Århus.

Bjørnskov, C (2005b), ”The Determinants of Trust”, opublicerat manuskript, Nationalekonomiska institutionen, Handelshögskolan i Århus.

[21] Se Knack och Zak (2002).

Bjørnskov, C (2006), ”The Multiple Facets of Social Capital”, *European Journal of Political Economy*, vol 22, s 22-40.

Bolle, F (1998), ”Rewarding Trust: An Experimental Study”, *Theory and Decision,* vol 45, s 83-98.

Bornstein, G, M G Kocher, T Kugler och M Sutter (2005), ”Trust between Individuals and Groups: Groups are Less Trusting than Individuals but Just As Trustworthy”, Discussion Papers on Strategic Interaction 2005-02, Max Planck Institute of Economics, Jena.

Buchan, N R och R T A Croson (2004), ”The Boundaries of Trust: Own and Others’ Actions in the US and China”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol 55, s 485-504.

Cook, K S och R M Cooper (2003), ”Experimental Studies of Cooperation, Trust, and Social Exchange”, i Ostrom, E och J Walker (red), *Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*, Russell Sage Foundation, New York.

Croson, R T A och N R Buchan (1999), ”Gender and Culture: International Experimental Evidence from Trust Games”, *American Economic Review*, vol 89, s 386-391.

Dufwenberg, M och U Gneezy (2000), ”Measuring Beliefs in an Experimental Lose Wallet Game”, *Games and Economic Behavior*, vol 30, s 163-182.

Durlauf, S N (1999), ”The Case ‘Against’ Social Capital”, *Focus,* vol 20, s 1-5.

Durlauf, S N (2002), ”On the Empirics of Social Capital”, *Economic Journal,* vol 112, s 459-479.

Durlauf, S N och M Fafchamps (2005), ”Social Capital”, i Aghion, P och S Durlauf (red), *Handbook of Economic Growth*, Elsevier, Amsterdam.

Frey, B S och A Stutzer (2002), ”What Can Economists Learn from Happiness Research?”, *Journal of Economic Literature*, vol 40, s 402-435.

Fukuyama, F (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity,* Free Press, New York.

Glaeser, E, D Laibson och B Sacerdote (2002), ”The Economic Approach to Social Capital”, *Economic Journal,* vol 112, s 437-458.

Glaeser, E, D Laibson, J Scheinkman och C Soutter (2000), ”Measuring Trust”, *Quarterly Journal of Economics,* vol 115, s 811-841.

Gustavsson, M och H Jordahl (2006), ”Inequality and Trust: Some Inequalities Are More Harmful than Others”, Working Paper 3/2006, Nationalekonomiska institutionen, Uppsala universitet.

Güth, W, P Ockenfels och M Wendel (1997), ”Cooperation Based on Trust: An Experimental Investigation”, *Journal of Economic Psychology*, vol 18, s 15-43.

Gwartney, J D och R Lawson (2004), *Economic Freedom of the World,* The Fraser Institute, Vancouver.

Hardin, R (1992), *Collective Action*, Resources for the Future, Baltimore.

Helliwell, J F (2003), ”How’s Life? Combining Individual and National Variables to Explain Subjective Well-Being”, *Economic Modelling*, vol 20, s 331-360.

Helliwell, J F och R D Putnam (1999), ”Education and Social Capital”, NBER Working Paper 7121.

Hoffman, E, K McCabe och V L Smith (1996), ”Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games”, *American Economic Review*, vol 84, s 653-660.

Hooghe, M och D Stolle (red) (2003), *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective,* Palgrave Macmillan, New York.

Inglehart, R, M Basañez, J Diez-Medrano, L Halman och R Luijkx (2004), *Human Beliefs and Values: A Cross-Cultural Sourcebook Based on the 1999-2002 Values Surveys,* Siglo XXI Editores, Mexico City.

Jackman, R W och R A Miller (2004), *Before Norms: Institutions and Civic Culture*, University of Michigan Press, Ann Arbor.

Johansson-Stenman, O, M Mahmud och P Martinsson (2004), ”Does Stake Size Matter in Trust Games?”, Working Paper 140, Nationalekonomiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.

Karlan, D S (2005), ”Using Experimental Economics to Measure Social Capital and Predict Financial Decisions”, *American Economic Review,* vol 95, s 1688-1699.

Knack, S och P Keefer (1997), ”Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation”, *Quarterly Journal of Economics,* vol 112, s 1251-1288.

Knack, S och P J Zak (2002), ”Building Trust: Public Policy, Interpersonal Trust, and Economic Development*”, Supreme Court Economic Review*, vol 10, s 91-107.

Kosfeld, M, M Heinrichs, P J Zak, U Fischbacher och E Fehr (2005), ”Oxyctocin Increases Trust in Humans”, *Nature*, vol 435, s 673-676.

Kurzban, R (2003), ”Biological Foundations of Reciprocity”, i Ostrom, E och J Walker (red), *Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*, Russell Sage Foundation, New York.

La Porta, R, F Lopez-de-Silanes, A Schleifer och R W Vishny (1997), ”Trust in Large Organizations”, *American Economic Review,* vol 87, s 333-338.

Layard, R (2005), *Happiness: Lessons from a New Science,* Allen Lane, London.

Levi, M (1998), ”A State of Trust”, i Braithwaite, V och M Levi (red), *Trust and Governance,* Russell Sage Foundation, New York.

North, D C (1993), *Institutionerna, tillväxten och välståndet*, SNS, Stockholm.

Rothstein, B (2003a), *Sociala fällor och tillitens problem*, SNS, Stockholm.

Rothstein, B (2003b), ”Social Capital, Economic Growth, and the Quality of Government: The Causal Mechanism”, *New Political Economy*, vol 8, s 49-71.

Rothstein, B (2005), *Social Traps and the Problem of Trust*, Cambridge University Press, Cambridge.

Rothstein, B och E M Uslaner (2005), ”All for All: Equality and Social Trust”, LSE Health and Social Care Discussion Paper 15, London School of Economics and Political Science, London.

Smith, V (1994), ”Economics in the Laboratory”, *Journal of Economic Perspectives,* vol 8, s 113-131.

Uslaner, E M (2002), *The Moral Foundations of Trust,* Cambridge University Press, Cambridge.

Zak, P J och S Knack (2001), ”Trust and Growth”, *Economic Journal,* vol 111, s 295-321.