

## Rationalitet och tillit i samhället

### BOKANMÄLAN

Frågor om tillit har dragit till sig en ökad uppmärksamhet. Hur, varför och i vilken grad råder en tillit mellan individer i ett samhälle som gör att de törs lita på varandra? Internationella forskare som Robert Putnam och Francis Fukuyama men också svenska forskare som Bo Rothstein har deltagit i denna diskussion. Tilltron kan ses som ett socialt kapital som underlättar såväl kommersiellt som icke-kommersiellt samarbete. Denna bok ingår som nummer sex i en serie böcker från Russel Sage Foundation inriktad på tillit med olika utgångspunkter. Medverkar gör forskare med olika bakgrund: ekonomer, statsvetare, sociologer och psykologer. Tyngdpunkten ligger vid forskare med ett speciellt intresse för samhällliga lösningar utan en statlig auktoritet. Elinor Ostrom har fått mycket uppmärksamhet för en bok från 1990 *Governing the Commons - The Evolution of Institutions for Collective Actions*. Den andre redaktören, James Walker, har genomfört en rad experiment med den förmodligen mest välkände bland ekonomiska experimentalister, Vernon Smith. Termen "interdisciplinary" i undertiteln är väl motiverad; många samhällsvetare av olika fack torde vara nyfikna på problematiken. Resultaten är av intresse för såväl den som primärt är fokuserad på institutioner som för den som forskar om beteende på individnivå. Effekter på tillit och beroendet av tillit har hög relevans för många problemställningar.

Bokens vinkling gör den av speciellt intresse för ekonomer av två skäl. Det första är preciseringen av tillit till reciprocitet, ömsesidighet. Frågan som ställs är om jag kan lita på att min mot-

part står för sin del av en explicit eller implicit överenskommelse. Det krävs två för såväl tango som samarbete, men det är inte alltid man har lika goda möjligheter som i dansen att verifiera att den andre är med på noterna. Få utbyten är så enkla att de kan göras med full kontroll för båda parter, utan i de flest fall är det en part som måste ta en viss risk. Om tilliten är låg ökar transaktionskostnaderna genom omfattande juridiska kontrakt och bankgarantier. Eller också blir den potentiella affären inte av.

Den andra preciseringen är att boken tar upp ekonomiska experiment som metod för att belysa tillitens natur. Experiment ger goda möjligheter att jämföra olika personer i samma valsituation och analysera personliga faktorer som har ett samband med beteendet. Det går också bra att variera valsituation något och mäta effekterna av detta på beteendet. Båda dessa angreppssätt används och ger insikter om tillitens villkor.

Normativt är det lätt att tala länge och väl om det önskvärda med tillit, men den deskriptiva bilden är mer tvetydig. Den med låg tillit är ofta inte en skurk som är ute efter att sko sig på andra, utan primärt en person som vill undvika att bli lurad i en situation där det föreligger en sådan risk. Många av de spel som används ger en bättre utdelning om spelarna törs lita på den andre och utsätta sig för en risk. Två personer som agerar enligt ekonomisk teorins antaganden om kortsiktig maximering uppnår ett sämre resultat än två som agerar utifrån en förväntan om att det egna bidraget kommer att mötas av ett bidrag från den andre till ömsesidig vinst. Det lyckosamma resultatet benämns som "better than rational", vilket kan låta trivsamt, men orealistiskt. Mina tankar går till en av Oscar Wildes romanfigurer som hävdade att varje lyckligt äktenskap bygger på ett ömsesidigt missförstånd och ur en ortodox spelteoretisk utgångspunkt

*Trust and Reciprocity  
- Interdisciplinary  
Lessons from Experimental Research.*

Elinor Ostrom och  
James Walker (red)  
Russell Sage Founda-  
tion, New York, s 409

är det kanske så ett samarbete i "Fångarnas Dilemma" skall förstås. Empirin visar dock att det goda omdömet inte förhindrar ett samarbete i Fångarnas Dilemma.

Möjligheterna till kommunikation ökar benägenheten att bidra till ett samarbete även om det inte föreligger någon möjlighet att göra något motdrag efter ett svek från medspelaren. Ostrom och Walker penetrerar i sitt bidrag kommunikationseffekter och redovisar en ökning från 42 procent till 80 procent samarbete i ett experiment bara genom kommunikationsmöjligheter mellan spelarna före besluten.

Personbedömning är viktig för beslutet om att hysa tillit eller ej. Ett intressant resultat är att "högtillitspersoner" var bättre på att prognostisera andras beteenden än de som klassats som "lågtillitspersoner". Är man en säker personbedömare är det mindre kostsamt att lita på folk, om det inte föreligger synnerliga skäl att vara misstänksam, medan en med sämre omdöme gör klokt i att vara misstänksam om det inte föreligger speciella skäl till tilltro. Detta diskuteras i ett bidrag av Cook och Cooper.

I ett försök som presenteras av Eckel och Wilson fick försökspersonerna bedöma foton som representerade motspelaren. Det är inte så lätt att få fram tilltalande leenden. Leendet blir lätt för långt och ögonen agerar inte i samklang. En man som log vann i tilltro medan en kvinna som log tappade i tilltro bland andra kvinnor.

Hur barn agerar i ett spel ägnas ett speciellt kapitel. En vanlig uppfattning är att unga barn är trovärdiga, men den fick inget stöd i ett bidrag från William Harbaugh m fl. Många barn var så förslagna att det uppmättes en negativ korrelation mellan tillitsförsäkringar och faktiskt beteende. Äldre barn var mer trovärdiga än yngre. Barns kroppslängd och att vara tidig i syskonskaran

slog igenom i ökad tilltro till andra. Detta resultat är i harmoni med sambandet bland vuxna att en högre genomskådningsförmåga leder till mer tillit - både tilltron och trovärdigheten ökar.

Toshio Yamagishi skriver om sina jämförelser mellan japaner och amerikaner. Hans uppfattning är att Japan är ett samhälle med lägre generell tilltro än det amerikanska, vilket är en bedömning som kan överraska. När det gällde att bidra till ett "public good"-spel gav amerikanska försökspersoner en större del till den gemensamma potten än japaner. I en annan spelvariant fanns det möjlighet att straffa snyltande personer vilket medförde att bidragen ökade avsevärt för båda nationaliteterna. Detta dock ännu mer för japanerna som i spelets straffvariant kom i nivå med amerikanerna.

Beteendet att bidra till ett samarbetspel kan botten i att 1) det kan vara en norm, en internaliserad regel med ett visst egenvärde som man ogärna bryter mot, 2) det kan vara en incitamentsmotiverad regel eller 3) en kombination av de två föregående. När det gäller utsagor om generell tilltro visar amerikanerna regelmässigt högre värden än japaner. Det förefaller dock som japanerna påverkas av incitament och har tilltro till att incitament påverkar andra, varför man når en hög grad av tillit i beteendet. Om man inte har så stark tilltro till andras karaktär kan det kompenseras med en tilltro till det sociala systemets effektivitet. Yamagishi har i ett tidigare experiment funnit att lågtillitspersoner gav mer till bonus- och straffonder än högtillitspersoner. Detta tyder på ett inflytande av den underskattade självreferensmetoden. Man söker stävja frestelsernas styrka och minska lönsamheten av svek som kan stoppa ett samarbete.

En annan mindre rationell bevekelsegrund framkom i ett experiment om "illusioner av kontroll". En hypotes

bakom socialt beteende som att rösta i allmänna val är en föreställning som bygger på ett tankemönster som det följande. Min röst betyder nästan ingenting i sig, men om jag inte röstar varför skulle alla andra i min situation rösta? Omvänt, om jag röstar borde inte andra i min situation göra likaledes? Ett potentiellt samarbete i Fångarnas Dilemma kanske kan påverkas; motparten bidrar om jag bidrar, men sviker om jag sviker. Genom att låta en grupp försökspersoner spela Fångarnas Dilemma simultant och en annan grupp i sekvens (spelare 2 väljer efter spelare 1 men utan kunskap om hur spelare 1 valde) undersöktes om illusioner om kontroll påverkade. I sekvensfallet hade motpartens beslut fattats före det egna och kunde inte påverkas på detta mystiska sätt. Bland amerikanska studenter uppmättes en liten skillnad mellan simultana och sekventiella beslut, men bland japanerna var andelen som spelade alternativet "bidra" väsentligt mindre bland de sekventiella medan de simultana visade på högre frekvens av alternativet "bidra" än amerikanerna. Japanerna verkar betydligt mer incitamentsorienterade, men det är inte en entydigt mer rationell inriktning. Det är snarare en tilltro till såväl rationell som irrationell påverkan; andra samarbetar inte spontant, men de är lyhörda för påverkan, så de kan fås att agera ansvarsfullt.

Ett intressant försök var en datasimulering som redovisas av James Hanley m fl. En rad fiktiva personer, datapersonligheter, möter varandra, i en rad spelsituationer. De olika personligheternas payoff påverkade deras antal i nästa generation så att man simulerar en evolutionär utveckling. Hur kommer samarbetsbenägenheten att utvecklas?

I den första varianten stod personligheternas val mellan två alternativ: att spela det kooperativa spelet Fångarnas Dilemma eller avstå. Resultatet blev att

samarbete inte klarade sig utan det selektiva trycket resulterade i att personligheterna blev allt bättre på att framstå som att de skulle samarbeta utan att ha en sådan benägenhet. Försök att samarbeta blev så olönsamt att "samhället" kollapsade efter 281 generationer.

I variant två hade personligheterna ett val mellan tre alternativ. Förutom att avstå eller spela fångarnas dilemma fanns möjligheten att spela ett annat spel, "Hök och Duva". Spontant är det svårt att tro att samarbetet skulle klara sig bättre i variant två, genom att tillföra ett ickekooperativt spel, men intressant nog blev resultatet annorlunda. Hök och Duva-alternativet valdes i liten omfattning, men det påverkade selektionstrycket. Den ökade valfriheten flyttade selektionstrycket från bättre presentationsförmåga till bättre perception. Då personligheterna blev allt bättre på att genomskåda bluffmakare ökade det ömsidiga samarbetet med en god payoff för båda parter. En intressant sensmoral som ytterligare förstärks av att version 1 började med mer gynnsamma betingelser (genomsnittligt hög samarbetsbenägenhet och hög perception) medan version två började med sämre betingelser (hög svekbenägenhet och hög presentationsförmåga) som dock utvecklades till en jämvikt med en hög nivå på samarbete och en låg nivå på ickekooperativt spel, snyltning och icke-samarbete.

Redaktörerna citerar med instämmande ett citat av Herbert Simon. "To predict how economic man will behave we need to know not only that he is rational, but also how he perceives the world – what alternatives he sees and what consequences he attaches to them". Rationaliteten skall kanske snarare revideras än överges. Konklusionen är inte heller att tillit - liksom det andra äktenskapet - är hoppets triumf över erfarenheten. Många erfarenheter styrker just att det är rationellt i många situa-

tioner att hysa tillit. Samtidigt bör noteras att blind tilltro till andra knappast är en hållbar inställning. Förmåga till en realistisk optimism tycks vara en bättre beskrivning på försökspersonernas agerande. Den alltför försiktige har svårt att nå samarbetets frukter, den oförsiktige finner att även om han bidrar med ett strå till stacken så blev den ansträngningen fruktlös. Känslighet mot snyltning är både ett hot mot samarbete genom en överdriven pessimism och ett skydd mot en överdriven optimism som öppnar dörren för snyltande. Tilliten är en balansgång för realism mellan pessimismens Skylla och optimismens Karybdis.

Den här boken ger intressanta in-

fallsvinklar på dessa svåra avvägningar genom att penetrera vilken grad av tillit som är gängse under olika omständigheter. Tilliten är viktig för att våga ta steget mot ett reciprokt samarbetet och den är viktig för att den reciproka intentionen kommer att förverkligas så att det blir ett givande *och* ett tagande från de båda personerna – inte blott ett givande från en person och ett mottagande av en annan. För det avsiktliga ensidiga givandet (altruism) har tillit eller inte tillit föga relevans, men för reciprocitet, det ömsesidiga givandet, är tilliten en central fråga.

*Jan Tullberg*, ekonomie doktor  
Handelshögskolan i Stockholm