

KÖNYVEK

Szabó Károly

Az ezerarcú bizalom: a bizalom formáinak fejezetei

Cook, K.S. (ed.): *Trust in Society*. N.Y.: Russell Sage Publication, 2001.

Corvinus Egyetem, Szociológiai Tanszék
H-1093 Budapest, Fővám tér 8.; e-mail: szocbke@yahoo.com

„Mint nemzet az orvosokba, a jogászokba, kereskedőkbe és lelkészekbe, ugyanúgy, mint a politikusokba, tanárokba és a tudósokba vetett bizalom csökkenése miatt aggódunk.” kezdi az Előszóban a 13 tanulmányt tartalmazó kötet szerkesztője, Karen S. Cook, a Stanford University szociológia professzora. Robert Putnam (1995) és Diego Gambetta (1988) a hazai közönség számára talán ismertebb, a bizalom csökkenésének negatív társadalmi hatásait elemző munkáira, valamint számos nemzetközi felmérés eredményeire hivatkozva nem először és valószínűleg nem is utoljára olvashatunk ehhez hasonló kicsit drámai, a modern demokráciák alapértékei közé tartozó társadalmi-tőke-elem elvesztését féltő gondolatokat. Csak a Russell Sage Foundation két konferenciát, számos műhely szemináriumot és ezek „következményeként” a konferenciák résztvevőinek tollából született, több tekintélyes kötetet (Braithwaite–Levi 1998; Ostrom–Walker, 2002; Tyler–Huo 2001; Hardin 2002) szentelt a bizalommal kapcsolatos elméleteknek.

Luhman 1988-ban tett megjegyzése,¹ miszerint sajnálatosan ritka a bizalmat fő témának választó művek száma ma talán épp az ellenkezőjére fordult, szinte hetente jelennek meg a ilyen tárgyú színvonalas könyvek és tanulmányok. Bár a bizalom kérdéskörének egyes aspektusait (talán helyesebb lenne azt írni, hogy több tucat koncepcióját) körüljáró művek mellett fellelhetőek szintetizáló, a közös nevezőt (definíciót) kereső munkák is (pl. Hardin 2002), általánosan elfogadott elméleti rendszer – talán éppen abból adódóan, hogy egy rendkívül átfogó kategóriáról van szó – egyelőre nem született.

A bizalom különböző arcainak (fogalmának) megvilágításához érdemes kiindulni a kötet több tanulmányában is szereplő és a szakirodalomban is lényegében elfogadott három elemű megközelítésből.² E szerint „A” megbízik, vagy bízik „B”-ben, hogy az „Y”-t fogja cselekedni.³ A bizalmat ez alapján lehet definiálni „A” pszichológiai álla-

1 Idézi Kramer 1999: 18.

2 A modellek összeállítása során főleg Coleman (1990), Hardin (2000), Kramer (1999) és értelemszerűen a könyv szerkesztőjének gondolataira támaszkodtam.

3 A kevésbé magyarosítható angol terminológia sem teljesen egységes, pl. a szereplők megnevezésében. A-t illetően a *truster*, *trustor*, *entruster* egyaránt előfordul. Heimernél (ebben a kötetben) a *truster* és *entruster* két különböző fogalmat takar.

potaként (szociálisan tanult várakozásként, érzelmi és tudatos reakciók eredőjeként), racionális döntésként (Coleman, Hardin), vagy a (társadalmi) relációs elméletek alapján szociálisan meghatározott döntésként vagy viselkedésként. Ez utóbbi meghatározás messzemenően figyelembe veszi az egyén társadalomban illetve szervezetekben, elfoglalt helyét, identitását és viszonyait.

A társadalmi cselekvők közötti tranzakciók csak elméletileg történnek egy időben. A gyakorlatban számtalan mechanizmus működik, amely biztosítja, hogy az egyik fél teljesítését vagy cselekvését követően a másik vagy a többiek oldaláról ténylegesen megtörténjen az elvárt reakció. A koordinációt és kooperációt igénylő cselekedetek jelentős része anélkül kerül végrehajtásra, hogy a cselekvő tényleges információval rendelkezne mások olyan cselekedeteiről, melyek hatással vannak cselekvésének kimenetére. A cselekedetek egy jelentős része ebből a szempontból (a másik cselekedete oldaláról) kockázatot és/vagy bizonytalanságot hordoz.⁴

Az ismertetendő kötet a tágran értelmezett bizalmi viszonyok (és fogalom) közül legnagyobb részt a fenti modellnek megfelelő, a személyes kapcsolatokban (pontosabban a társadalmi aktorok között) kialakuló és interakciók során megfigyelhető bizalom mechanizmusaira fókuszál.⁵ Ezen belül a tanulmányok a cselekedetek intencionális oldalával kapcsolatban felmerülő bizalmi kérdésekre koncentrálnak (szándékozik-e a másik az elvárásoknak megfelelően reagálni). A másik fél kompetenciájával kapcsolatosan felmerülő bizalmi dilemmák általában nem kerülnek elemzésre.⁶

Kevés olyan társadalmi cselekedet, viselkedés képzelhető el, amelynek során a bizalom kérdése valamilyen formában ne merülne fel. A fogalom definiálásának nehézsége részben éppen abból fakad, hogy oly általános a jelenség. Az egyik alapkérdés az, hogy egy másik cselekvő iránt táplált bizalom vagy a másik fél megbízhatósága operacionalizálható-e jobban. Melyik az a jelenség, amelyet társadalmi tőkeként leginkább figyelembe vehetünk? A másik alapkérdés az, hogy az egy-egy szituáció logikája alapján megnyilvánuló, és így vizsgálható konkrét bizalmi jelenség, vagy egy általában is meglévő (elvont) bizalom képezze a tudományos elemzések célját illetve alapját. Az általános bizalom feltételezése elegáns megoldásokat kínál a társadalom hatékony működésének ábrázolásaihoz. Nem egyszerű azonban empirikusan megragadni mind magát az általános bizalmat mind azokat a mechanizmusokat, melyeken keresztül jótékony hatása a társadalom működésére megnyilvánul. Látni fogjuk, hogy a szerzők nagy részénél a bizalom értelmezése kiterjed az általános fogalomként definiálható és operacionalizálható általános bizalomra [*generalized trust*], melyhez nem

4 Coleman (1990) a döntési szituációt a következő képlet szerint formalizálja: ha igaz, hogy $p \cdot G > (1-p) \cdot L$, akkor a cselekvő bizalmat szavaz a másik félnek (p = annak valószínűsége, hogy G = nyereség realizálódik, $1-p$ = annak valószínűsége, hogy a cselekvő L = veszteséget realizál az interakcióban). Coleman és mások is hangsúlyozzák, hogy mind p , és $1-p$ szélső értékeinél, mind G és L relatív szélső értékeinél az összefüggés ilyen formában nem működik.

5 A bizalom fogalmába, illetve viszonyrendszerének tag értelmezésébe beletartozik egyrészt a természetes és ember által megalkotott környezettel kapcsolatban értelmezhető, másrészt a társadalom intézményeibe, normáiba és mechanizmusaiiba vetett bizalom jelensége is. A makroszintű és funkcionista megközelítések a társadalom és a(z elvont) bizalom kapcsolatáról emellett további értelmezéseket és definíciókat használnak. A funkcionális, makroszemléletű megközelítések jó összefoglalását és rendszerezését találhatjuk A. Misztal (1996) könyvében.

6 Barber (1983) veti fel, hogy a bizalom felbontható a másik cselekvő kompetens teljesítményébe, illetve jóindulatába vetett várakozásra.

köthetőek konkrét személyek („B”), illetve teljesítések vagy cselekedetek („Y”). A kötet szerzői korántsem egységesek e kérdések megválaszolásában.

Az általános bizalom kategóriájának legkarakteresebb kritikusa, Russell Hardin érvei mellett (ld. később) valóban nem lehet minden további nélkül elmenni. Anélkül, hogy a szociálpszichológiai értelmezések útvesztőibe bonyolódnék, legalább két szempont felvetésre érdemes az általános bizalom „védelmében”. Az organikus szolidaritásra épülő és kooperációs társadalomelméletek helyesen mutatnak rá azokra a szituációkra és társadalmi helyzetekre, melyek szükségszerűen kooperációhoz kell, hogy vezessenek. A kooperáció megindulása egyfajta általános bizalom hiányában nem lehetséges olyan feltételek mellett, amikor a cselekvők számára mind az információ, mind a koordinációs norma szűk keresztmetszetet képez. Az állandóan változó társadalom naponta szüli az ehhez hasonló, de nagyon sokszor teljesen új típusú helyzeteket. Ha a cselekvő nem akarja kizárni magát a változásokból vagy egyszerűen a lehetőségek megragadásából a bizalom tekintetében pozitív attitűdre, általános bizalom gyakorlására van szüksége. Második szempontként – a több dolgozatban is idézett – Axelrod klasszikus kísérletének nyertese, Anatol Rapoport „tit for tat” stratégiája hozható fel, amely stratégia sikere bizonyos értelemben az előbbi megközelítés kísérleti alátámasztásának is tekinthető. Az általános bizalom mint evolúciósan nyerő stratégia nem állhat távol az emberi gondolkodástól. Mindazonáltal az általános bizalom fogalmi tisztázása és empirikus megragadása számtalan további kérdést vet fel, melyek megválaszolásával egyelőre még adós az elméleti és empirikus szociológia.

A racionális, stratégiai döntésként felfogott bizalom játékelméleti kereteit a fogoly dilemmán túl az ún. bizalom-alapjáték [*Basic Trust Game*] jelenti. Szinte mindegyik dolgozat a kötetben felhasználja ezt a keretet. A bizalom alapjáték egy nem kooperatív, szekvenciális és alapesetben nem ismétlődő játék melynek szemléltetésére alkalmas a következő szituáció: „A” S1 stratégiája, hogy kölcsönt (10\$) nyújt „B”-nek, „A” S2 stratégiája, hogy nem ad kölcsönt. „B” stratégiái a kölcsön vissza S1, illetve vissza nem S2 fizetése. „A” motívuma a megszerezhető kamat (1\$), „B” motívuma a kölcsön felhasználásával elérhető gazdasági eredmény (4\$). A kimenetek az alábbiak szerint alakulnak:

a. táblázat

	„B” visszafizet	„B” nem fizet vissza
„A” ad kölcsönt	4 1	15 –10
„A” nem ad kölcsönt	0 0	–

„A” és „B” viszonyaitól, illetve pozíciójától függően a nem-kooperáló (0,0) kimenet jelentősen megváltozhat. Amennyiben „B” számára a kölcsön megszerzése nagyon fontos, úgy a kimenetek inkább a *b1* táblázatnak megfelelően ábrázolhatóak.

b1. táblázat

	„B” visszafizet	„B” nem fizet vissza
„A” ad kölcsönt	4 1	15 –10
„A” nem ad kölcsönt	–5 0	–

Adott esetben, egy másik szituációban „A” kiszolgáltatott viszonyát a *b2 táblázatnak* szemléltetheti. (Pl. „A”-nak mindenképpen orvoshoz kell fordulnia, de nincs meggyőződve arról, hogy az orvos „megfelelő”-e.)

b2. táblázat

	„B” jó szolgáltatást ad	„B” hanyag
„A” elfogadja	4 1	15 –10
„A” nem fogadja el	0 –5	–

A szociálisan teljesen letisztított helyzetben az *a. táblázatban* a racionális döntés kimenete (0,0) nyilvánvalóan nem Pareto-optimális. A valósággal való összevetés természetesen szüli a kérdést: melyek azok az alapok (mechanizmusok), melyek mind „A” mind „B” esetében a *látszólag* nem racionális stratégiák választására készítetnek. A valós társadalmi helyzetekhez való közelítés elméletileg két fő irányban lehetséges. Egyrészt a kimenetek „B” számára nem mindig, pontosabban igen ritkán alakulnak a fenti táblázatok szerint. Ha a felek figyelembe veszik a társadalmi következményeket, az ún. teljes kimenetet [*all-in payoff*], és azt, hogy a tranzakciók általában ismétlődnek, mindkettőjük stratégia választása alapvetően változhat. E talán nem teljesen felesleges kitérőt követően nézzük meg közelebbről a kötet tanulmányait a „dolgok állásáról” a bizalom témakörében. A kötet három részben – (1) koncepciók és elméletek, (2) a bizalom társadalmi alapjai és következményei, (3) a bizalom széles értelemben vett intézmény alapjai – tárgyalja a bizalom elméleti és gyakorlati kérdéseit.⁷ A szerkesztő ügyelt arra, hogy a könyv szélesebb körben, a laikus olvasóközönségnek is élvezhető maradjon, a szerzők csak ez elkerülhetetlenül indokolt táblázatokat, képleteket stb. használják.⁸

1. Russell Hardin, a politika és a politikatudományok professzora (New York University és Stanford University), a kötet talán egyik legfajszínűsabb szerzője jegyzi az első, *Koncepciók és bizalom-magyarázatok* című tanulmányt. Hardin meglehetősen régóta, és számos cikkben és könyvben foglalkozik a bizalom témakörével. E tanul-

⁷ Részletesebben ld. a tartalomjegyzéket.

⁸ Természetes igény lenne egy recenzió esetén a szerző(k) munkásságának bemutatása és a dolgozat elhelyezése a művei(k) között. Tekintettel azonban arra, hogy a kötetet mintegy tizenhét szerző jegyzi, még a kötelezően szűk ismertetés is meghaladná ezen recenzió kereteit, ezért inkább csak a szerzők szakterületeinek jelzésére, illetve néhány esetben a legszükségesebb utalások megtételére kerülhet sor.

mány gondolatébresztő kísérlet a bizalom fogalmának definiálására, valamint elhelyezésére a szakirodalomban. Áttekinti a lehetséges bizalom-definíciókat, de egyben állást is foglal azok használhatóságát és relevanciáját tekintve. Saját megközelítését arra építi, hogy a bizalom három részből áll, és nem hajlomalapú viselkedés, hanem racionális cselekvés. Hardin szerint bizalom az, amikor tudom, hogy a másik „B” érdekelt abban, hogy az én „A” érdekeimnek megfelelően cselekedjék [*encapsulated interest theory*]. A bizalom harmadik eleme („Y”) is rendkívül fontos. Megbízhatok valakiben, egy dolog vonatkozásában úgy, hogy mellette nyilvánvalóan nem bízom meg benne egy másik dolgot illetően. Értelmezésében a bizalom valójában kölcsönös és tudatos érdekismereten alapuló viselkedés. Hardin szerint azok az elméletek, melyekben a bizalom akkor kezdődik, amikor nem tudom a valószínűségét annak (bizonytalanság), hogy a másik mit cselekszik, elhibáztak, mert ilyen alapon az ember a szüleiben sem bízhatna meg! A bizalom szerinte relációs és szituációhoz kötött jelenség, lehet valaki megbízható egy csoporton belül, de megbízhatatlan szélesebb társadalmi értelemben. A vitatott kérdések közül érdemes kiemelni határozott véleményét arról, hogy nem a bizalom – ezen belül is annak általános tárgy nélküli formája – feltétlenül jó a társadalomnak, mint ahogy azt Luhman, Putnam és Fukuyama állítja. A társadalmi tőke, a megbízhatóság mint személyes jellemző elterjedtségéből, és annak a társadalmi interakciókon keresztül érvényesülő gyakorlatából tevődik össze.

Hardin szerint több szempontból sem állja meg a helyét Putnam azon állítása, miszerint a társadalmi önszerveződések általános bizalmat eredményeznek, ami egyben társadalmi tőke-elem:

- empirikusan nem mutatható ki, hogy az önszerveződés, a civil társadalmi szervezetek elterjedtsége, valamint az általános bizalom szintje között pozitív okozati kapcsolat áll fenn;
- megkérdőjelezhető-e egyáltalán az általános – konkrét személyhez nem kötött – bizalom létezése;
- a társadalmi tőke nem a bizalom, hanem a megbízhatóság tényleges megléte és funkcionálása a társadalomban;
- a bizalom alapvetően mikroszintű és specifikált jelenség. Praktikus okok miatt a bizalom csak kevés embert érinthet. Lehet, hogy megbízom „B”-ben, hogy ő „Y”-t fogja tenni, ez azonban nem jelenti azt, hogy abban is megbízom, hogy „B” adott esetben „X”-t cselekszi. Akkor pedig mi az, hogy általános bizalom?
- Hardin szerint a nemzetközi kérdőívek valószínűleg nem is ugyanazon jelenségeket mérik. Megerősíti ezt, hogy a kérdőívekben vizsgált általános bizalomszint mérése konkrét esetekben nem jelzi jól előre az egyén választását.

A bizalom csökkenése – a vészharangot kongatókkal szemben – nem feltétlenül rossz egy társadalomban. Az ismeretek és a tudás bővülése sokszor eredményezi a bizalom csökkenését, ez azonban nem feltétlenül negatív (ld. Heimer megközelítését is a bizalom dinamikáját illetően ebben a kötetben). A volt szocialista országokban lezajlott változásokat a bizalom tartós csökkenése, illetve tartós hiánya is ösztönözte.

Bár ebben a tanulmányban Hardin nézetei rendkívül határozottak és sok esetben kizáróak, az eltérő értelmezések tekintetében azonban már sokkal árnyaltabb képet találunk tőle legújabb könyvében (Hardin 2002). Ebben egyrészt a racionális döntések mellett a bizalmi kapcsolatok alapjaként a morális elkötelezettséget és az egyéni sajátosságokat is fontosnak tartja, sőt a racionális döntéseken belül sem minden esetben

vezeti vissza a bizalmat az érdekekre [*encapsulated interest*], hanem teret enged a reputációs elméleteknek, illetve különféle altruista magyarázatoknak.⁹

2. Carol A Heimer *A bizalom problémájának megoldása* című tanulmánya jó példa az eltérő, de egymással nem vitatkozó megközelítések szemléltetésére. Heimer a bizalmat alapvetően „A” pozíciója, magatartása alapján, némileg elszakadva a bizalom másik két elemétől definiálja, illetve osztályozza. A kérdéses személy „A” [*entrustor*] – bizalmat gyakorló személy – magatartása, pozíciója alapján négyféle bizalom fogalmat különböztet meg oly módon, hogy „A” hogyan viselkedik egy adott esetben.¹⁰ A négy bizalom típus – *faith*, *confidence*, *legal trust*, *trust/distrust* – úgy különböztethető meg egymástól, hogy az első esetben a bizalmat gyakorló mindenfajta kétely vagy bizonytalanság nélkül bízza vagyont, jogait valakire. A második esetben [*confidence*] a bizalmat eszközölő személy – bizalmaz gyakorló – ténylegesen bizonytalan a kimenetek tekintetében, de ezt a bizonytalanságát nincs módja kifejezni. A harmadik [*legal trust*] esetben már ez a fajta bizonytalanság, a megbízott – bizalommal felruházott, bizalmat élvező személy – [*trustee*] számára kifejezhető. A negyedik [*trust/distrust*] esetben a két fél közötti interakció alakítja ki a kapcsolat végleges feltételeit.

A bizalmi kapcsolatok két alapeleme Heimer szerint a bizonytalanság és a sebezhetőség. A bizonytalanság a másik szándékait, illetve a kimeneteket illetően nyilvánul meg. A sebezhetőség azt a kockázatot jelenti, amely egy negatív kimenet esetén „A” oldaláról felmerül. A modern társadalmak inkább a sebezhetőséget, kitettséget csökkentik – biztosítás, portfólió diverzifikáció segítségével – [*distrust*], míg a hagyományos társadalom a bizonytalanságot igyekszik keretek közé szorítani, és csökkenteni a szorosabb közösségi kapcsolatok és a szociális cselekedetek beágyazása révén, illetve a közösségen kívüli kapcsolatok korlátozásával [*trust*].

Hardin és Heimer megközelítése közötti különbség főleg arra vezethető vissza, hogy míg Heimer alapvetően „A” magatartása és pozíciója szerint képez bizalom kategóriákat, addig Hardin, „B” érdekeiből kiindulva definiálja a bizalom fogalmát.

9 Itt már csak a bizalmi kapcsolatok nagy részét fedi az alábbi osztályozás:

1. [*Encapsulated interest*] érdekeltség elmélet

– *one way trust*

– *mutual trust*

– *thick relations*

2. Intézmények által támogatott bizalom

3. Közvetített kapcsolatok révén meglévő bizalom

10 A következő táblázat szerint:

	<i>Faith</i>	<i>Confidence</i>	<i>Legal trust</i>	<i>Trust vagy Distrust</i>
1. jog vagy vagyon átruházása	X	X	X	X
2. bizonytalanság a megbízott szándékai tekintetében		X	X	X
3. a bizalmatlanság, bizonytalanság kifejezhető			X	X
4. a megbízó és megbízott között kétoldali a kapcsolat				X

Forrás: C.A. Heimer összeállítása.

A fenti kategóriákat Heimer a Jane önkéntes nősegítő szervezet¹¹ működésével kapcsolatos esettanulmány, sokszor igen éles helyzeteivel szemlélteti. Bizalmi problémák megoldásához Heimer a bizalmat gyakorló [*entrustor*] és a bizalommal felruházott személy [*trustee*] különféle stratégiáit elemzi. Míg a bizalmat gyakorló párhuzamosan próbálja mind a bizonytalanságot (releváns információk megszerzése), mind a sebezhetőségét (biztosítás, diverzifikáció) csökkenteni, addig a másik oldal arra törekszik, hogy a kapcsolatot a *faith* irányába, mindig egy lépcsővel feljebb tolja, s így kedvezőbb pozícióba kerüljön.

A modernizáció hatására a tradicionális közösségek felbomlanak, ezért a *trust* helyett előtérbe kerülnek a *confidence*, *legal trust* és *distrust* jellegű kapcsolatok. Jó példa erre a biztosítás (mint *distrust* stratégia) fejlődése. Kezdetben a természeti katasztrófák ellen, majd más társadalmak tagjai által okozott károk ellen, ezt követően saját társadalom tagjai ellen, és végül a bizalmi viszonyok megszegéséből adódó kockázatok kezelésére is megjelentek különféle biztosítási formák. A *distrust* stratégiák előtérbe kerülnek, mert a modern társadalmak már sokkal inkább alkalmasak olyan társadalmi akciók elősegítésére, amelyek egyébként túl kockázatosak lennének. A *trust* beágyazottsága következtében csak a közvetlen szociális kapcsolatokban marad működőképes. Heimer szerint, inkább a *distrust* stratégiák elemzése, mint a *trust* jellegű kapcsolatok felbomlásának problémája fontos. Ahhoz, hogy a *trust* viszony kialakuljon először a sebezhetőség, a kitettség csökkentésére van szükség. A bizalom fogalmának „A” pozíciójára épülő meghatározása és a kiszolgáltatottság elemeit szemléltető részek olvasását követően¹² szinte természetes, hogy a szerző a dolgozat végén a korporációk és egyének közötti, a bizalmi jellegű kapcsolatokban meglévő egyenlőtlenségek tárgyalásával zárja gondolatait. Mindamellet a szerző megközelítése egyáltalán nem pesszimista, a hagyományos bizalmi viszonyok „felbomlása” nem egyoldalúan negatív. Inkább arról van szó, hogy a modern társadalmak bizalmi perspektívái bizalmi viszonyainak dinamikus fejlődésébe kapunk elgondolkodtató betekintést.

3. A bizalom megnyilvánulása David M. Messick és Roderick M. Kramer *Bizalom mint a felszínes (shallow) moralitás formája* című dolgozatában – nem utolsósorban a szerzők szociálpszichológiai szakmai háttere következtében – a racionalitás speciális formáját ölti. A bizalom nyújtása elemezhető oly módon, mintha a döntés azon a felismerésen alapulna, hogy a *trustee*, milyen mértékben fog az érvényben lévő társadalmi normáknak, elvárásoknak és szabályoknak engedelmesskedni. Ebből következik definíciójuk: a bizalom állásfoglalás (és csak ezt követően cselekvés/döntés) arról, hogy a másik fél bizonyos etikai szabályokat követni fog-e vagy sem. Modelljükben kisebb szerepet játszik „B” a racionális döntése. Feltételezik, hogy adott esetben a megbízhatóság bizonyos értelemben a racionális viselkedés vagy döntés felett áll. Diszkriminá-

11 A Jane önkéntes (nő) segítő mozgalom az USA-ban az abortusz tilalom feloldásáig, (1973) illegálisan működő, az abortuszt kereső nők tájékoztatásával, érdekvédelmével és képviselésével foglalkozó szervezet volt.

12 Az abortuszt végrehajtó orvosban az esettanulmány idején a terhes nő vagy vakon megbízik, vagy legfeljebb információt szerezhet róla (*confidence*), kiszolgáltatottsága nyilvánvaló. A bevezetésben említett *b2* modell mutatja ezt a pozíciót. A szerző nem választja szét a bizalom intencionális és kompetencia elemeit, de könnyen belátható, hogy ebben az esetben a kompetenciába vetendő bizalom a problematikus. Heimer bizalom tipizálása az információ és az interakció eltérő szintjeire vezethető vissza.

ciós hipotézisük, miszerint az emberek általában képesek különbséget tenni abban, ki a megbízható és ki nem,¹³ s álláspontjuk szerint ez elegendő a bizalomjáték megoldásához. Vagyis „A” a nem feltétlenül ismétlődő bizalomjáték esetében is képes lehet racionális és egyben optimális döntést hozni. A szerzők Axelrod (1984) nyomán felépített evolúciós szimulációval szemléltetik állításait.¹⁴

A bizalommal kapcsolatos korábbi szimulációs modellekhez képest a valósághoz való közelítés nem abból indul ki, hogy az egyedek reputációt építenek fel centralizált vagy decentralizált módon, hanem abból hogy az egyedek (hibahatár mellett) felismerhető jegyeket hordoznak megbízhatóságuk vonatkozásában. A szerzők érdekes megjegyzése, hogy ebben a *világban* mindenki számára fontos, hogy bízzanak benne. A modellben szereplő altruista, diszkriminációra képes egyed és csaló – bár számára paradox módon – mindegyike számára erős az ösztönzés a morális (a bizalmat honoráló) magatartás terjesztésére.

A csoportalapú altruizmusok (evolúciós) szemléltetésével támasztják alá a személytelen és általánosított bizalom meglétét. Ilyenkor a bizalom tényleges gyakorlása nem függ a konkrét személyek ismeretétől. A bizalmi döntések mechanizmusát elemezve a szerzők felállítanak egy felszínességi hipotézist. E szerint a bizalmi döntések általában mindig az adott szituációtól függenek, gyorsak és „felszínesek”. A H. Simon (1982) által leírt korlátozott racionalitás működik ilyen döntések esetében is. Heurisztikus döntéseket hozunk és hüvelykujj-szabályokat alkalmazunk, valamint a szituációkat osztályozzuk. Sok esetben átértelmezzük (*framing*) a kimeneteket. (Pl. kölcsön adunk olyan valakinek is, akiről tudjuk, soha nem fogja azt visszafizetni. Ilyen esetben tulajdonképpen nem bizalomról, hanem játékoskodásról döntünk).¹⁵ Azonban maguk a szerzők sem rejtik véka alá, hogy vannak bizonyos problémák a hipotézisekkel kapcsolatosan: pl. néha meglehetősen nehéz eldönteni, hogy azért bízunk meg valakiben, mert megbízhatónak tartjuk, vagy azért tartjuk megbízhatónak, mert (már) megbíztunk benne.

4. A szociálpszichológus Toshio Yamagishi *Bizalom mint a társadalmi intelligencia egy formája* című, egyetemi diákok körében végzett, empirikus kutatásokon alapuló tanulmánya hasonló megközelítésből indul, azt állítva, hogy a megbízhatóság felismerése magasabb szintű társadalmi intelligenciát feltételez. A bizalom fejlődése egy emancipációs folyamat, melynek során az emberek képesek társadalmi kapcsolatokat a zárt és hagyományos közösségek biztonságos világából kiszakadva is megfelelő hatékonysággal kialakítani. Az általános bizalom, mely létező társadalmi jószág a társadalmi intelligencia terméke.

13 A diszkriminációs hipotézis mellett természetesen az altruizmus egyéb lehetséges mikro-mechanizmusával foglalkozó irodalom megközelítéseit is ismertetik a szerzők mint (i) genetikailag öröklődő altruizmus a szélesebb rokonságon belül, (ii) reputációs mechanizmusok, (iii) szegregációs modellek

14 A szimulációs modell szerint az altruista, „A” mindenkiben megbízik, a csaló, „N” sohasem honorálja a bizalmat, a feltételesen megbízó fajta, „C” megbízik saját maga és az altruista fajtában de sohasem a csalóban. „C” egyed képes egymástól *megkülönböztetni* a különféle tulajdonsággal rendelkező egyedeket. Eredmény: C szelekciós előnnyel rendelkezik.

15 A gyors bizalmi döntések meghozatalát elősegítő főbb mechanizmusok a szerzők szerint:

- kimenetek átértelmezése,
- szabályok következetes alkalmazása,
- beágyazott kapcsolatokra jellemző szoros bizalom (*thick form of trust*),
- közvetített bizalom.

Általában az a vélekedés, hogy azok, akik jobban megbíznak az emberekben könnyebben rászedhetőek [*gullible*], Yamagishi szerint tévhit. Az elvégzett és bemutatott kísérletek alapján inkább az ellenkezője a jellemző. Azok az emberek, akik az általános bizalmi kérdésekre pozitívan reagáltak [*high trusters*], a kísérletek során nagyobb pontossággal voltak képesek a bizalmi játékokban résztvevők stratégiáit megbecsülni, mint azok, akik általában nemlegesen nyilatkoztak arra a kérdésre, hogy az emberekben meg lehet-e bízni [*low trusters*]. A bizalmatlanság [*distrust*] tanult védelmi stratégia, és egyre inkább izolációhoz vezet. A bizalmatlan, illetve bizalmat preferáló magatartás nem személyes adottság, hanem olyan tanult stratégia, melyet az emberek a szocializáció során sajátítanak el. A zárt társadalmi formációk – ezt a szerző számos példával illusztrálja – a csoporton belüli magasabb bizalom révén ugyan csökkentik a tranzakciós költségeket, azonban a kifelé megnyilvánuló bizalmatlanság (vö. Hardinnál a megbízhatóság hiánya), a magas *opportunity* költségek miatt alacsonyabb társadalmi szintű hatékonysághoz vezet. Az empirikus vizsgálatok szerint, a *high trusters* érzékenyebb, rugalmasabb és gyorsabban reagál mind a megbízhatóság mind a megbízhatatlanság megnyilvánulásaira.

A bizalom – a társadalmi kapcsolatok kockázatainak jobb felismerése és megbecsülése –, tehát egyfajta szociális tudás és intelligencia. Egyszerűsítés azonban az, amikor azt mondjuk, hogy a bizalom még több bizalmat eredményez. A gyakoribb interakciók magasabb potenciális vesztesége csak kognitív erőforrások nagyobb felhasználása mellett kezelhető – vagyis az embereknek állandóan tanulnia kell – ennek hiányában a bizalom megszégésének (csalás) tényleges gyakorisága, s ebből adódó vesztesége túl magas lesz. A szerző az e tanulmányban tárgyalt hipotéziseit későbbi empirikus vizsgálatok (Yamagishi 2003) eredményeivel is alátámasztja. Ezek elég szemléletesen cáfolják azokat a széles körben elterjedt nézeteket, melyek szerint a japán gazdasági kapcsolatokat magas szintű bizalom jellemzi. Az Egyesült Államokban és Japánban párhuzamosan végzett empirikus kutatások azt mutatják, hogy az emberek gazdaságban fellelhető együttműködési készsége, kompromisszumkötési hajlandósága, általános bizalma éppen az előbbiben magasabb. A japán gazdaságban a speciális együttműködési kereteken [*keiretsu networks*] kívül lényegesen alacsonyabb bizalomszint figyelhető meg. A *keiretsu* jellegű szervezetek hiánya a fejlett nyugati társadalmakban magasabb általános bizalmi szint kiépítését eredményezi.

5. A megbízhatóság felismerésének problémakörét világítja meg egy másik oldalról Bacharach–Gambetta *A bizalom a jelekben* című tanulmányában.¹⁶ A szerzők szerint a bizalmi döntések elsődleges és másodlagos bizalmi problémára bonthatók. Az elsődleges bizalmi problémát az eddigiektől eltérően úgy definiálják, hogy az egyén adott esetben rendelkezik olyan megbízhatóságot eredményező tulajdonságokkal, melyek a bizalom alapjáték fentiekben ismertetett kimenetét „B” szempontjából megváltoztatják. A bevezetésben említett példa számaiból kiindulva alapesetben „B” egyszerű kimenetei [*raw payoffs*] a bizalom honorálása és elárulása esetén rendre 4\$ és 15\$, ha azonban „B” rendelkezik olyan tulajdonságokkal, amelyek révén magatartása megbízható, úgy az ezt is figyelembe vevő teljes kimenetek [*all-in payoffs*] rendre 4\$ és –2\$ szinten alakulnak.¹⁷ Az elmélet szerint „A” nem ismeri „B” kimeneteit, döntése azon

16 Gambetta korábbi munkái közül feltétlenül említésre érdemes az általa hasonló témában szerkesztett és a bizalom témakörében, azóta is általánosan hivatkozott mű (Gambetta 1988).

alapul – ez a szerzők szerint a másodlagos bizalmi probléma –, hogy megítélje, hiszen, vagy ne a megbízhatóságot mutató jeleknek. A racionális döntésemélet keretein belül maradván így a szerzők kiküszöbölik a Hardin által bemutatott megoldás legalább két gyenge pontját: egyrészt ahhoz, hogy racionálisan döntsünk, nem kell ismernünk „B” érdekeit, sőt még kimeneteit sem, másrészt megmagyarázhatók az olyan esetek is, melyek nyilvánvalóan kilógtak a racionális döntésekre alapozott eddigi elméletek sorából.

A másodlagos bizalmi probléma bevezetésével a szerzők a szakirodalomban alaposan körbejárt jeljátékokra [*signaling games*]¹⁸ konvertálják a problémát. Az elmélet még akkor is jól működik, ha kicsit életszerűbb feltételeket adunk a modellhez, nevezetesen „A” rendelkezik azzal a képességgel, hogy utólag jutalmazza, vagy szankcionálja „B” lépését. A jutalom-büntetés csupán a kimenetek értékelésén változtat, az alapidilemma ugyanaz marad.¹⁹ A bizalmatkelto sajátságokat (*t-krypta*) nem, csak annak – adott esetben manipulált – jeleit [*manifesta*] lehet megfigyelni. Az opportunist magatartás a hipotézis szerint nem feltétlenül személyiségjegy, hanem szituációfüggő viselkedés. „A”-nak nem csupán azt kell felismerni, hogy „B” megbízhatatlan, hanem azt is érzékelnie szükséges, hogy a jeleket manipulálja [*Mimic Betset Trust Game*] különösen, ha azok „olcsón” manipulálhatók. A jeljáték-elmélet szerint emberi társadalmakat általában az ún. *Semi Sorting Equilibria* jellemzi, ahol lehetséges az, hogy hamis, de igaznak elfogadott jeleket bocsássanak ki a társadalom egyes tagjai.

Az elmélet használható analitikus keret, de ahhoz, hogy a bizalom tényleges problémáit elemezni lehessen vele, a szerzők szükségesnek tartják annak továbbfejlesztését. A másodlagos bizalmi probléma jeljáték-elméleten keresztül (egy lehetséges) megoldását a személyiség jelzés [*identity signaling*], illetve annak manifesztuma [*signature*] működési mechanizmusán keresztül mutatják be.²⁰ A jelkezeléssel kapcsolatos utolsó részben találjuk a tanulmány talán legérdekesebb és méltán gondolatébresztő következtetéseit. A felvetett hipotézisek vizsgálata kétségtelen kihívás, és tényleg „defines an entire field of research that, for the case of humans, has barely been opened” (Bacharach–Gambetta 2001: 176).

17 A számok csak illusztratív jellegűek, a lényeg, hogy a bizalom honorálása esetében a kimenet „B” számára magasabb haszonnal jár.

18 A „jel játékban” három szereplő: *k*, *non-k* és a *jelfogadó* vesz részt. Tegyük fel, hogy a *jelfogadó* a játékban a másik szereplők által kibocsátott jelle reagálva tehet valamit, ami mind a *k*, mind a *non-k* számára előnyös lehet, bár nem feltétlenül egyenlő mértékben. A kibocsátó számára a cselekedet csak akkor jár előnnyel, ha a reagálás ténylegesen egy *k* által kibocsátott (pozitív) jelle *s* történt. A játékban akkor van egyensúly, ha létezik legalább egy olyan jel, amelynek kibocsátása *k* számára a kibocsátási költséghez képest elfogadható jutalommal jár, és ugyanakkor a *non-k* számára túl költséges ennek kibocsátása, és így legalább néhány jel igaznak bizonyul. Szeparáló vagy szortírozó egyensúlyról beszélünk, ha *s* kibocsátására csak *k* képes. Fél-szortírozó egyensúlyról [*SSE*], ha az *s* kibocsátására *non-k* is képes.

19 Bacharach és Gambetta szerint a Maffia a feketéknek, még a legsúlyosabb szankcionálás lehetősége mellett sem szavazott bizalmat, annyira kiszámíthatatlannak tartották őket (Bacharach–Gambetta 2001: 154.).

20 Érdemes emlékeztetni itt arra, hogy a szerzők által bemutatott mechanizmus hasonlóan Messick és Kramer által bemutatott felszínes [*shallow*] moralitáshoz, szintén a korlátozott racionalitás egyfajta alkalmazása.

6. Az antropológiai kutatások egy érdekes példája Jean Ensminger Reputáció, bizalom és az ügynök probléma című munkája, folytatja az empirikus megközelítések sorát. A magyar olvasónak elkerülhetetlenül Polányi Károly reciprocitásról írott gondolatai motoszkálnak a fejében az afrikai Orma törzs *ügynök-probléma* kezeléséről szóló esettanulmány fellapozásakor. A közgazdaságtan ügynök-probléma megoldásai mellett, az Orma törzs reciprocitási elemekkel²¹ átszőtt megoldása inkább antropológiai szempontból lehet érdekes. A probléma bizalom szemszögéből történő elemzése ugyanakkor elgondolkodtató. Az eset lényegében egy olyan késleltetett kompenzációs mechanizmusról szól, ahol a hosszú időn keresztül megbízhatónak bizonyult ügynök – itt bér munkában dolgozó pásztor – egy idő után fokozatosan a család tagjává válik. Bár nyilvánvaló, hogy az esettanulmány „megoldása” nem általánosítható, a reciprocitás és a szociálisan beágyazott bizalom szerepe komoly helyet kap a vonatkozó irodalomban (Ostrom–Walker 2003). A reciprocitás, mint késleltetett előre nem részletesen definiált kompenzációs mechanizmus a modern társadalmakban játszott szerepéről is szól Gary Miller írása ebben a kötetben.

7. A következő tanulmányban Dietlind Stolle *Klubok és kongregációk: Az egyesülések előnyei* című nemzetközi empirikus vizsgálata a társadalmi tőke-iskola egyik tételét veszi górcső alá, miszerint az önszerveződések és civilszervezetek elterjedtsége, tagsági sűrűsége jó mutatója egy régióban az (általános) bizalom fejlettségének és a reciprocitás normáinak (Putnam 1993, 1995). Bár a kutatás maga módszertanilag – mint ezt a szerző maga is említi – nem minden szempontból nevezhető problémamentesnek,²² eredményei szerint a tények bizonyos tekintetben ellentmondani látszanak Putnam téziseinek. Pontosabban, egy feltételezett mikro-mechanizmus, miszerint az emberek meghatározott közösségi aktivitásban való részvétele egyfajta tanulás révén elősegíti az általános bizalom kialakulását, találatot nehezen igazolhatóan. Yamagishi már idézett munkája más oldalról indulva, szintén alátámasztani látszik azokat a megközelítéseket, melyek szerint a csoportok és együttműködési szervezetek elterjedtsége (*in-group*-, *out-group*-problémája) sokszor az általános, a csoporton kívüliekkel szemben táplált bizalom csökkenését eredményezi. A tárgyalt vizsgálatok arra engednek következtetni, hogy inkább a család és a munkahely játszanak meghatározó szerepet az általános bizalom kialakulásában.

8. Az Eurobarometer adatai alapján a „déli” országok szignifikánsan alacsonyabb szintet mutatnak az általános bizalom terén. Bevezetésként szánt néhány politikatörténeti gondolatot követően Gerry Mackie *A társadalmi bizalom mintái és genezise* című, a szerkesztő által méltán provokatívnak nevezett esszéjében újszerű magyarázatot szolgáltat az általános bizalom földrajzilag jól érzékelhető eltéréseire. A gender studies munkáiban sem „puha” témákkal foglalkozó szerző a földrajzilag és társadal-

21 Az antropológiai irodalom alapján a szerző a reciprocitás formáit az alábbiak szerint csoportosítja:
– generalizált, szoros rokoni kapcsolatok hosszú ideig egyirányú flow, pl. szülő–gyermek viszony;
– kiegyensúlyozott, baráti kapcsolatok kimondott vagy ki nem mondott, de elvárt kompenzáció belátható időn belül;
– negatív, lopás stb. egyirányú szándékosan nem kompenzált flow.
Orma törzs gyakorlata a kiegyensúlyozottól (kicsit negatívól) az általános felé mutat.

22 Mivel longitudális adatok nem álltak a kutató rendelkezésére az önkiválasztási hatás problémája – eleve aktívabb emberek lépnek be ilyen szervezetekbe – nehezen volt kezelhető. Az egy szervezetben eltérő tagsági időt eltöltött személyek attitűd eltéréseivel lehetett csak következtetni a kooperáció-tanulás hatására.

milag jól megkülönböztethető házassági konvenciók hatásából vezeti le az általános bizalom eltéréseit.

A felállított hipotézis, a konvenciók tekintetében Schelling (1960) játékelméleti megközelítéséből kiindulva, a házasság intézményéhez kapcsolódó öt jellemző elemzése eredményeképpen állítja, hogy az alacsonyabb általános bizalmi szinttel egy meghatározott házassági minta hozható összefüggésbe. Kicsit leegyszerűsítve a megkülönböztető jegyek az alábbiak:

- a fiatal pár az apai házba, illetve új lakhelyre költözik;
- a nő jellemző életkora házasságkötéskor;
- az első gyermek születésének ideje a házasságkötést követően;
- a felek közötti életkor-különbség;
- dolgozik-e (főleg a nő) a házasság előtt a családi gazdaságon kívül.

Az északi régióra²³ az jellemző, hogy a fiatal pár általában saját házba költözik, a női életkor szignifikánsan magasabb a házasságkötéskor, az első gyermek nem közvetlen a házasságkötést követően születik, a felek között kisebb a korkülönbség, a nő a házasság előtt dolgozik a családon kívül. A déli típust rendre az ellenkező jegyek jellemzik.

A különböző minták elemzése során a szerző igazán szellemesen mutatja be, hogy az északi típust meghatározó jellemzők szükségképpen nagyobb (általános és specifikus) bizalomhoz vezetnek, de egyben a gyorsabb modernizáció tényezőivé is válnak. A leírt gondolatok Észak és Dél jól látható, de megnyugtatóan nem teljes körben megmagyarázott eltérő gazdasági teljesítményének lehetséges szociológiai magyarázatai közé tartozhatnak. A hipotézis korlátait a szerző maga is érzékelteti, mindazonáltal az empirikusan egyelőre kevésbé alátámasztott hipotézisek mindenképpen elmélyült és vitakozó továbbgondolásra, valamint gyakorlati kutatásra érdemesek.

9. A pszichológiai megközelítést [*social identity theory*] reprezentálja Tom R. Tyler *Miért számít az ember a másikra* című munkája. A szociálpszichológus szerző, aki főleg szervezetkutatással foglalkozik ebben az esszéjében bizonyos értelemben összefoglalja vonatkozó kutatásainak legutóbbi eredményeit. A kalkulálható bizalom mellett szerinte létezik egy „szociális bizalomnak” nevezhető jelenség. A szociális bizalom megkülönböztetendő az általános személytelen bizalomtól. Az alárendeltségi viszonyok között élő és dolgozó emberek esetében megfigyelhető egy nem a reciprocitásra, sem a másik ember érdekeltségére alapozott (szociális) bizalom. Ez a fajta bizalom „A” elkötelezettségére és társadalmi identitástudatára épül. Leginkább akkor használható, amikor tartós, csoporton belüli – tagok és vezetők közötti – viszonyokat vizsgálunk. Az ösztönző és szankcionáló szabályrendszerek általában meglehetősen bonyolultak és nem elég hatékonyak, ezért a vezetőknek a lojalitást bizalmi kapcsolatokon keresztül érdemes kiépíteni. (Ugyanezen probléma gazdaságsszociológiai megközelítését mutatja be a következő tanulmány.) Ennek módja, hogy az autoritásnak bátorítani kell az egyéneket arra, hogy minél jobban azonosuljanak a csoporttal. Az ilyen –önbecsülésre, státuszra stb. épülő – azonosulás ezután a társadalmi tőke egy formájaként fogható fel. Az azonosulás mechanizmusai értelemszerűen különbözőek, attól függően, milyen csoportokról van szó (kis-, vagy nagyvállalat, lokális közösség vagy nemzet). A szociális bizalom egyaránt kötődhet szervezetekhez vagy karizmatikus személyekhez. Az így felépült bizalom azonban törékenyebb, mint a jó felfogott

23 A tanulmány az elemzett országokat északi tengeri, átmeneti és mediterrán csoportba sorolja.

érdekeket figyelembe vevő bizalom, a bizalommal való visszaélésre erősebb érzelmi reakciók várhatóak.

A pszichológiai megközelítés relevanciája kétségbevonhatatlan, a mindennapi élet rendszeresen produkálja az így definiált bizalom megjelenését. (Többek között ezért is vagyunk néha könnyen zavarba hozhatóak, amikor egy-két mondatban szeretnénk a bizalmat összefoglalni.) Ugyanakkor azt is látni kell, hogy nagyon más mechanizmusok működnek a szociális bizalom fel- és leépülésekor, mint a racionális döntésre visszavezethető bizalmi megnyilvánulások esetében. Elég specifikus és kevésbé konvertálható ez a típusú bizalom, sőt adott esetben forrása lehet a csoporton kívüliekkel szemben táplált bizalmatlanságnak is (Yamagishi 2003).

10. A vállalatgazdaságtan és szervezetszociológia alapkérdéseit feje tetejére állító, kitűnő dolgozat Gary Miller *Miért szükséges a bizalom a szervezetekben? A profitmaximalizálás morális kockázata* című tanulmánya. A szerző egy korábbi tanulmánya (Miller–Falaschetti 1999) továbbfejlesztéséből született dolgozat végső soron ugyan a bizalom problémáját exponálja, kérdésfeltevésében és megfogalmazott hipotéziseiben azonban jóval általánosabb problémákat boncolgat. Berle és Means (1932) ma már klasszikusnak számító munkája állította a közgazdasági és szociológiai gondolkodás homlokterébe a részvénytársaságok irányításának és tulajdonosi ellenőrzésének problémáját. Akkoriban a szerzők a tényleges tulajdonosi kontroll háttérbe szorulásának számos (riasztónak tartott) mechanizmusát ábrázolták, azzal a végkövetkeztetéssel, hogy az amerikai részvénytársaságok irányítása fokozatosan a vállalati menedzsment kezébe kerül, és a tulajdonos, aki egyre inkább elszemélytelenedő intézményes befektető, egyre kevésbé képes a tulajdonosi jogosítványok egy részének (vezetés) gyakorlására. Az irányítás és a tulajdon szétválik.

Tengernyi irodalom foglalkozik a kérdés előnyös és hátrányos vonatkozásaival, valamint a megfelelő ösztönző és kontroll mechanizmusokkal. Az aktív tulajdonosi szerepvállalás fontosságát hangsúlyozó megközelítések klasszikus példája Alchian és Demsetz (1972) megoldása az ügynök-problémára. Játékelméleti megközelítésből²⁴ kiindulva arra a következtetésre jutnak, hogy a monitoring és tulajdonosi szerep egységesítése szükséges a hatékony vállalati gazdálkodáshoz. Bengt Holmstrom (1982) ennek pont az ellenkezőjét bizonyítja be. Röviden: amennyiben feltételezzük, hogy egy hierarchikusan szervezett vállalat esetében csak a megtermelt jövedelmek oszthatóak ki [*budget balancing requirement*], akkor a menedzsment csapattagnak tekinthető. Amennyiben a jövedelmek felosztása egy előre meghatározott sémának megfelelően történik, akkor (pl. a megtermelt jövedelmek 50%-a felosztható a dolgozók és a menedzsment részére) nem érhető el olyan (nem-kooperatív Nash) egyensúlyi állapot, amely egyben Pareto-optimális is lenne, ha a *budget balancing* követelménynek is meg akarunk felelni.²⁵ Holmstrom szerint a megoldás egy olyan passzív „nem-csapat-

24 Interdependens csapatban az N szereplős fogoly dilemma feloldására egy hierarchikus monitoring feladatot játszó szereplőre van szükség. Tekintve a vállalat célját (profit maximalizálás) ez egyedül a tulajdonos lehet. Az ő munkájáért nem bér, hanem a profit jár.

25 A csapattag kerülhet egy olyan helyzetbe, amikor a marginálisan elérhető jövedelemből reá jutó rész már kisebb mint az az extra költség, ami nála a marginális jövedelem megszerzése érdekében felmerült. Így a szervezet képtelen a Pareto-optimális állapotot elérni. Az ilyen tevékenység, amely a szervezet számára még egyértelműen hasznos lenne, csak akkor lenne kivitelezhető, ha az adott személy a teljes jövedelmet megkapná. Ekkor azonban a *budget balancing*-követelmény sérülne.

tag” közbeiktatása, aki képes átlépni a *budget balancing* kritériumon, vagyis az ösztönzéseken túl fennmaradt jövedelmet „elnyelni”, vagy a többletköltségeket viselni. Ez pedig nem lehet más, mint egy *passzív* tulajdonos. Miután csak passzív tulajdonost feltételezve létezik olyan ösztönző rendszer, amely képes a *budget* korlátokon belül megoldani a jövedelmek szétosztását²⁶. A következtetés így Alchian és Demsetz álláspontjával ellentétben a tulajdon és a vállalatirányítás minél erőteljesebb szétválasztása.

Eswaran és Kotwal (1984) szerint azonban még az ösztönzés sem tartozik a tulajdonosra (különbön érdeke lenne megvesztegetni valakit). A mechanizmus játékelméleti szempontból csak bizalom alapján működhet, vagyis általános tudás és bizalom van abban, hogy a tulajdonos nem avatkozhat be a vállalat irányításába. A profit-maximalizálás (a tulajdonos részéről) hátrányos a vállalatnak, a tulajdonosi kontroll visszaszerzése a vállalati szférában rossz. A profit-maximalizálás kizárása önmagában egy paradoxon (miért fektessen akkor a cégbe valaki egyáltalán?), mindazonáltal feloldása tisztán technikailag az elmélet keretein belül nem lehetséges. Miller szerint az ösztönzésre és a paradoxonra a bizalmi kapcsolatokon alapuló utólagos kompenzációs séma alkalmazása a megoldás. Ahhoz, hogy ez általánosan is működjék, az ösztönzőrendszer kialakítását a vállalati vezetőkre kell bízni, akikben a csapattagok akkor bíznak meg, ha a kompenzációjuk nincs közvetlen kapcsolatban a tulajdonos nyereségével. Többfordulós bizalomjáték bemutatásával kerül szemléltetésre, hogy a tulajdonosnak érdemes a dolgozó erőfeszítéseit honorálni (bizalmának megfelelni). Miután elméletileg sok olyan egyensúlyi állapot lehetséges, melyben a dolgozónak még érdemes a vezetőkben bízni, a vállalati kultúráknak komoly szerepük van a ténylegesen kialakuló egyensúlyi állapot meghatározásában. A szerző konklúziója, miszerint a bizalom szerepe a vállalatok működésében érdekelt dolgozók, vezetők és tulajdonosok [*stakeholders*] között meghatározó, aligha kritizálható. A kötet bizalom-koncepcióit megismerve e bizalom mibenléte sem lehet kérdéses. A bemutatott mikro-mechanizmusok léte és konkrét érvényesülése azonban még nem kevés elméleti és empirikus vizsgálatot igényel. 11. A bizalom kategóriájának, ezen belül az ismétlődő bizalomjáték modelljének analitikus eszközként való kipróbálása Robert Gibbons *Bizalom a társadalmi struktúrákban. Hobbes és Coase szembeállítás az ismételt játékokkal* című dolgozata. A szerző olyan elméleti modellt állít fel, melyben „versenyeztetni” lehet – kicsit leegyszerűsítve a vállalatok és az állam centralizált illetve decentralizált megoldásait. A kiindulópont Granovetter munkái nyomán, hogy mind a gazdasági mind a társadalmi életet olyan formálisan nem szerződhető relációs megállapodások [*relational contracts*] jellemzik, amelyeket harmadik fél nem kényszeríthet ki. Következésképp, ezekre a megállapodásokra alkalmazhatóak az ismétlődő bizalomjáték szabályai.²⁷

26 Az ún. *group penalty contract* erre alkalmas. Ez azt mondja, hogy amennyiben a csoport egy meghatározott jövedelmi szintet elér, úgy mindenki minimálisan megkapja *opportunity*-költségeit. Ha a csoport nem éri el ezt a szintet, senki sem kap semmit. Ettől fogva egy csapattagnak sem érdeke, hogy erőfeszítéseit idő előtt beszüntesse, mert ezzel veszélyezteti saját jövedelmét.

27 Az ismétlődő bizalomjátékban “B” érdeke már nem a rövid távú, “árulásból” realizálható többlet nyereség, hanem figyelembe kell venni azokat az elmaradt hasznokat is – megfelelő kamatlábbal diszkontálva – melyek a felek a kölcsönös kooperációt választó döntéseinek eredményeképpen keletkeznek.

A vállalati szervezetek vertikálisan integrált és nem integrált (független beszállítók és vállalat) formái elméletileg versenyeztethetőek a relációs kapcsolatrendszerek erősségének különböző fokozatai mellett. A relációs kapcsolatok hiányában beszélhetünk az ún. *spot* társadalmi struktúráról, ahol a felek általában csak egyszer találkoznak. Ezt a társadalmi helyzetet lehet a nem ismétlődő bizalomjátékkal szemléltetni. Az erősebb relációs kapcsolatok ezután az ismétlődő bizalomjáték kamat tényezőjének változtatásával tetszés szerint megjeleníthetőek. Ezzel egy olyan szimulációs térhez jutunk, melyben már érdemben vizsgálható a különféle vállalatformák teljesítménye.

A politikai gazdaságtan, azon belül is az egyensúlyi államelméletek területével foglalkozik a dolgozat második része.²⁸ A bizalom problematikáját csak közvetve érintik az itt írottak. Az olvasó figyelmébe érdemes ajánlani azonban, hogy a fogoly dilemmán alapuló (társadalom) modell számos bizalmi szituációban szintén jelentősséggel bír.

12. Talán nem teljesen véletlenül, a kulturálisan diverzifikált társadalomban lehetséges általános – nem konkrét személyhez köthető – bizalom [*generalized trust*] működésének elméleti és gyakorlati kérdéseivel foglalkozik a kötet két utolsó tanulmánya. Az általános bizalom, valamint a normák és törvények közötti kapcsolatot vizsgálja Jack Knight *Társadalmi normák és a törvények: A bizalom elősegítése egy diverzifikált társadalomban* című esszéje. A szerző szerint az általános bizalom egy olyan várakozás, amely arra irányul, hogy az emberek a társadalmi normáknak megfelelően fognak viselkedni. A kulturálisan diverzifikált társadalmakban a javakat (sokszor) aszimmetrikusan elosztó normáknak való megfelelés meglehetősen problematikus, amiből adódóan az általános bizalom nehezen tartható fent pusztán nem formalizált eszközökkel. Az általános bizalom azonban – a kritikák ellenére – elősegíthető a jog eszközeivel.

Bár a jogilag (túlzottan) formalizált környezet adott esetben alááshatja a hatékony és kreatív társadalmi interakciókat, a szerző elvileg lehetségesnek tartja olyan jogi környezet kialakítását, amely e hátrányokat elkerüli. Több kontaktus a különböző csoportok között – megfelelően pragmatikusan kialakított (jogi) feltételek mellett – elősegítheti az általános bizalom kialakulását és fenntartását heterogén kultúrájú csoportok tagjai között, melyhez a közös sajátosságokat hangsúlyozó, flexibilis és a különböző érdekeket figyelembe vevő jogalkotásra van szükség.

13. Az amerikai társadalom heterogenitását állandóan tápláló bevándorlók beilleszkedésének mechanizmusát tárgyalja Victor Nee és Jimmy Sanders *Bizalom az etnikai kötelékekben: Bevándorlók és a társadalmi tőke* című empirikus tanulmánya. A téma szempontjából legérdekesebb következtetésük az, hogy míg a csoportalapon meglévő bizalmi kötelékek – társadalmi tőkeként megjelenve – nagyban hozzájárulnak ahhoz,

28 Az állam nélküli és az államra épített kooperációs társadalmi modelleket az *N* szereplős fogolydilemmán alapuló szimulációs modellben lehet „versenyeztetni”. A modell a szerző szerint jól illeszthető a politikai gazdaságtan mindhárom jelenleg kurrens állam elméletéhez. (Ezek (i) a többek között Margaret Lévi és Mancur Olson által képviselt racionális ragadozó iskola, (ii) az alkotmányos korlátok között működő önérdekű állam (James Buchanan), (iii) valamint a neo-hobbesianusi megközelítések.). A modellben az államnélküli működés olyan centralizált vagy decentralizált intézmények fenntartását igényli, amelyek a szereplőket képesek megfelelő információval ellátni. Ha *N* tart a végtelenbe e költségek azonban igen magasak lehetnek. A megoldás kézenfekvően egy olyan állam egyensúlyi modellje, amelynek hosszú távú érdeke a szerződések betartatása, adóztatás, és bizonyos társadalmi javak szolgáltatása [*predatory-contractor model*].

hogy a bevándorlók az első lépéseket megtegyék a befogadó társadalomban, e bizalmi tőkék, illetve bizalmatlanság [*distrust*] a befogadó társadalommal szemben másoldalról be is zárják a bevándorlókat a saját csoport által működtetett kisvállalkozások alulfizetett állásaiba. A tőke más formáival (kulturális és pénz) is rendelkező bevándorlók ezért sokkal hamarabb szándékoznak és képesek a befogadó társadalom tényleges piaci feltételei között dolgozni. A csoportalapon meglévő általános vagy adott esetben konkrét személyhez kötött bizalom, így a személyes kontextus függvényében lehet társadalmi tőke, de ugyanakkor a bevándorlók beilleszkedését hátráltató tényező is.

A társadalmi interakciók a társadalmi intézmények (várakozások, normák, konvenciók, szabályrendszerek) által generált (szimbolikus) térben realizálódnak. Egyetlenegy tranzakció sem lehetséges e téren kívül. A társadalmi interakciók e téren belül bizonytalansággal, kockázattal járnak jelentős részben abból adódóan, hogy a másik oldal (aktor) viselkedése intencionálisan meghatározott. Soha sem lehetünk teljesen (100%-osan) biztosak az interakció kimenetét illetően. Az interakciókkal együtt járó bizonytalanság formájának, mértékének és megannyi egyéb faktorának szubjektív elfogadása többnyire a bizalom megnyilvánulásának tekinthető. Az interakciók végtelen változatossága, a hozzájuk kapcsolódó bizonytalanság kimeríthetetlen formagazdagsága és a társadalmi intézmények által meghatározott tér állandó változása meglehetősen nehézséget okoz minden olyan elméleti megközelítés számára, amely jól operacionalizálható, de megfelelően átfogó meghatározást kíván a bizalom jelenségére adni. Bármilyen legyen is a definíció, abban biztosak lehetünk, hogy mikroszintű fogalomról van szó. (Lényegében a bemutatott kötet majd valamennyi tanulmánya a racionális döntésemélet kategóriáit használja.) A makroszintű megközelítések nemigen jutnak túl azon az, egyébként helyes állításon, hogy a bizalom megléte elengedhetetlen minden hatékony társadalmi formációban. Miért vált oly népszerűvé mégis az elmúlt egy-két évtizedben a bizalommal foglalkozni, mikor a mértékadó társadalomkutatók egyetértenek abban, hogy „bizalom-elmélet” a dolog természetéből fakadóan nem alkotható meg. A magyarázat talán abban rejlik, hogy a bizalom-problematika alapos és egyre szerteágazóbb vizsgálata kézzelfoghatóvá teszi a szociológusok azon, korántsem új állítását, hogy a társadalmi interakciók, bármily egyértelműnek látja adott esetben azokat a közgazdaságtudomány, nem érthetőek meg és magyarázhatóak a társadalmi intézmények által meghatározott téren kívül értelmezve.

Irodalom

- Alchian, A.–Demsetz, H. (1972): Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, 62: 777–795.
- Arrow, K. (1974): *The Limits of Organization*. New York: Norton Press.
- Axelrod, R. (1984): *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Barber, B. (1983): *The Logic and Limits of Trust*. New Brunswick NJ: Rutgers University Press.
- Berle, A.A.–Means, C.G. (1932): *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Commerce Clearing House.

- Braithwaite, V.–Levi, M. eds. (1998): *Trust and Governance*. N.Y.: Russell Sage Publication.
- Coleman, J. (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press.
- Eswaran, M.–Kotwal, A. (1984): The moral hazard of budgetbreaking. *Rand Journal of Economics*, 15:578–581.
- Fukuyama, F. (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Gambetta, D. (1988): Can we trust? In Gambetta, D. ed.: *Trust: Making and Breaking Cooperative Relationships*. Cambridge, MA: Oxford Univ. Press, 213–237.
- Hardin, R.. (2000): Trust and society. In Galeotti, G.–Salmon, P.–Wintrobe, R. eds.: *Competition and structure*. N.Y.: Russell Sage Publication, 17–46.
- Hardin, R. (2002): *Trust and Trustworthiness*. N.Y.: Russell Sage Publication.
- Holmstrom, B. (1982): Moral hazard in teams. *Bell Journal of Economics*, 13(2), 324–340.
- Luhmann, N. (1988): Familiarity, confidence, trust: problems and alternatives. In Gambetta, D. ed.: *Trust: Making and Breaking Cooperative Relationships*. Cambridge, MA: Oxford Univ. Press, 94–108.
- Kramer, R.M. (1999): Trust and distrust in organizations. Emerging Perspectives, Enduring Questions. *Annual Review of Psychology*, (Internet).
- Miller, G.–Falaschetti, D. (1999): *Tying the Owner's Hands: The Moral Hazard of Profit-Maximization*. (Internet)
- Misztal, B.A. (1996): *Trust in Modern Societies*. Cambridge: Polity Press.
- Ostrom, E.–Walker, J. ed. (2002): *Trust and Reciprocity*. N.Y.: Russell Sage Publication.
- Schelling, T. (1960): *The Strategy of Conflict*. Oxford: Oxford University Press.
- Simon A.H. (1982): *Korlátozott racionalitás*. Budapest: KJK.
- Putnam, R. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press.
- Putnam, R. (1995): Bowling Alone. America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6: 65–78.
- Yamagishi, T. (2003): Cross-societal experimentation on trust: Comparison of the United States and Japan. Working Paper Series no. 1. Center for the Study of Cultural and ecological Foundations of the Mind, Hokkaido University.
- Tyler, T.R.–Huo, Y.J. (2001): *Trust in the Law*. New York: Russell Sage Publication.