

ZAUPANJE MED INTERESOM IN MORALO

Povzetek. Zaupanje se ne more razviti v družbi, kjer je kršenje obljub in zavez običajna praksa, je pa zaupanje v ekonomskih odnosih nujno za uspešno delovanje trgov, ker spodbuja obseg ekonomske menjave. Za razumevanje dinamike razvoja zaupanja je potrebno razlikovati med dvema različnima tipoma medosebnega zaupanja: napovednim in altruističnim zaupanjem. Napovedno zaupanje je odraz specifične konstelacije interesov, altruistično zaupanje pa izhaja iz moralnega univerzalizma družbe. Pri ponazoritvi teoretskega argumenta si v članku pomagamo z zgodovinskimi primeri ekonomske menjave iz zgodnjega obdobja razvoja tržne ekonomije. Članek sklenemo z razpravo o možnostih prehoda iz družbe z nizko v družbo z visoko stopnjo zaupanja, kot sledi iz razprave o dveh tipih zaupanja.

Ključni pojmi: altruistično zaupanje, vključen interes, ekonomska menjava, družbena omrežja

Uvod: Problem zaupanja v ekonomski menjavi

Eden vodilnih avtorjev na področju institucionalne ekonomije je zapisal, da je: »... zgodovina ekonomskih odnosov zgodba o trgih, ki sami ne prispevajo k ustvarjanju pogojev, na katerih temelji dolgotrajna ekonomska rast« (North, 1990: 98). Danes, dve desetletji kasneje, se soočamo s krizo globalnih razsežnosti, za katero komentatorji krivijo prav nezadostnost pogojev, v katerih so trgi delovali v zadnjih treh desetletjih. S tem so mišljeni pomanjkljiva zakonodaja oziroma prevelika deregulacija trgov na eni strani ter degradacija moralnih norm ter nebrzdan vzpon egoizma na drugi strani. Tržni mehanizmi lahko delujejo uspešno le, če so podprti z ustrezno družbeno in institucionalno strukturo.

Northov citat sodi v čas oblikovanja slovenske državnosti, demokratizacije političnega prostora in vzpostavljanja sistema tržne ekonomije. Citat je

* Dr. Hajdeja Iglíč, izredna profesorica na Fakulteti za družbene vede, Univerza v Ljubljani.

Avtorica se zahvaljuje urednici tematske številke dr. Aleksandri Kanjuo Mrčela za vabilo k sodelovanju in anonimnima recenzentoma za koristna opozorila in napotke za izboljšanje besedila.

še posebej pomenljiv v luči našega današnjega vsakdana, ki ga pretresajo odkritja o korupcijskih navezavah med javnim in zasebnim sektorjem, oškodovanju upnikov v stečajih in malih delničarjev v prevzemih, zlorabah zaupanja v poslovnih odnosih in neurejenih odnosih na delovnem mestu, ki vodijo v fizično in psihično izčrpavanje zaposlenih. Mozaik slovenskih poslovnih praks odraža problem zaupanja in verodostojnosti.¹ Tudi v slovenski strokovni javnosti in javnih zapisih se v iskanju izhoda iz nastale situacije največkrat ponujata dve rešitvi. Najprej je tu pravna država, ki naj z doslednim odkrivanjem in kaznovanjem nezakonitih dejanj prispeva k ponovnemu vzpostavljanju zaupanja v slovenski družbi na splošno in še posebej zaupanja v ekonomske in politične elite. Hkrati se pojavljajo opozorila, da je treba okrepiti moralni temelj našega sobivanja, predvsem vrednoti recipročnosti in spoštovanja obljub.

Zaupanje se ne more razviti v družbi, kjer je kršenje obljub in zavez običajna praksa, je pa zaupanje v ekonomskih odnosih nujno za uspešno delovanje trgov, ker spodbuja obseg ekonomske menjave. Ekonomska rast temelji na produktivnejši izrabi obstoječih virov (tehnološki razvoj, intenziviranje dela zaposlenih, izboljšanje delovnih procesov), pa tudi na specializaciji, odkrivanju novih tržnih priložnosti in povečevanju ekonomske menjave. Tveganje, ki se poraja ob vstopanju v ekonomsko menjavo, je danes zaščiteno s pogodbami, vendar pogodbe niso vedno zadosten vir gotovosti in pravna država je lahko bolj ali manj uspešna pri varovanju pogodbenih razmerij. Dostava blaga s časovnim zamikom, možnost preverjanja kvalitete blaga šele ob dejanski uporabi, in ne že ob nakupu, nakup blaga z zamikom plačila, kreditni odnos – so primeri ekonomske menjave, ki ob pogodbenem vključujejo še element zaupanja. Akterji, ki vstopajo v ekonomsko menjavo, nimajo vseh potrebnih informacij o svojih partnerjih, še posebej, ko gre za partnerje iz novih poslovnih okolij, čeprav tudi na tem področju javne in zasebne institucije opravljajo pomembno nalogo, ko vzdržujejo različne registre in evidence (npr. register nepremičnin in zemljiško knjigo), iz katerih je mogoče razbrati verodostojnost potencialnih poslovnih partnerjev.

Razen da dopolnjuje pogodbene odnose, je zaupanje ključno v razvoju spontanih procesov sodelovanja, pri katerih ne gre za vprašanje spoštovanja pogodbenih določb in dogovorov, ampak za vzpostavljanje neformalnih in nereguliranih oblik sodelovanja. Te pridobivajo pomen znotraj in zunaj organizacij, na primer, z oblikovanjem poslovnih omrežij, v katerih obveznosti partnerjev niso natančno pogodbeno določene, pač pa temeljijo na

¹ *Ne le v poslovni sferi, tudi v vsakdanjem življenju sta stopnji zaupanja in verodostojnosti v Sloveniji nizki (Iglič, 2004; Malnar, 2012). Mednarodne primerjave kažejo, da Slovenci ne zaupajo drugim ljudem na splošno, in tudi ne obsojajo majhnih goljufij, kot so lažna škodna prijava na zavarovalnico, prodaja blaga s prikrito napako in podkupovanje javnih uslužbencev.*

neformalni koordinaciji in skupnem nastopanju na trgih. Poslovna omrežja z relativno trajnimi odnosi med poslovnimi partnerji se izmikajo tako pogodbeni oziroma tržni regulaciji odnosov, kot tudi birokratski rigidnosti, ki obvladuje odnose znotraj organizacijske strukture (Williamson, 1975). Njihov obstoj temelji na zavezanosti in verodostojnosti članov omrežja, opozarja eden od utemeljiteljev ekonomske sociologije, ki govori o vsestranski družbeni umeščenosti ekonomskih dejanj (v ang. *social embeddedness*) (Granovetter, 1985).

Namen pričujočega članka je osvetliti teoretska vprašanja, ki se pojavljajo v zvezi z vlogo institucij, družbenih norm in omrežij pri proizvodnji zaupanja kot »temeljnega problema ekonomske menjave« (Greif, 2000). Besedilo se ukvarja z eksplikacijo zaupanja v dveh tipih družbeno-ekonomskih teorij: tistih, ki zaupanje obravnavajo kot odraz specifične konstelacije interesov, in tistih, ki ga povezujejo z moralizacijo družbe. Ob tem novejša študije zaupanja in socialnih omrežij v ekonomski sociologiji soočimo s klasičnim liberalnim argumentom škotskih razsvetlencev, ki kljub častitljivi starosti prinaša svežino v današnjo razpravo. Pri ponazoritvi teoretskega argumenta si pomagamo z zgodovinskimi primeri ekonomske menjave iz zgodnjega obdobja razvoja tržne ekonomije. Članek sklenemo z razpravo o možnostih prehoda iz družbe z nizko v družbo z visoko stopnjo zaupanja, kot sledi iz razprave o dveh tipih zaupanja.

Zaupanje kot vklenjen interes

Zaupanje je opredeljeno kot odnos med dvema akterjema, A in B, v katerem se akter A odloči za določeno ravnanje v upanju na dobronameren odgovor B-ja, čeprav obstaja tveganje, da bo B zlorabil situacijo in bo A-ju njegovo ravnanje povzročilo škodo namesto koristi. Odnos zaupanja implicira negotovost, ki je povezana z avtonomijo oziroma neodvisnostjo akterjev pri izbiranju ustreznega načina delovanja in nesimetričnostjo informacij. Na primer, A je kupec in B prodajalec, ki obljubi, da bo blago dostavil po opravljenem plačilu. Kupec se zaveda tveganja, povezanega z vnaprejšnjim plačilom blaga, še posebej, če se s prodajalcem srečuje prvič, če se ni imel možnosti pozanimati o izkušnjah drugih kupcev in ne pozna prodajalčeve finančne situacije, da bi lahko ocenil, ali je zmožen nabaviti obljubljeni blago in ali ni njegovo podjetje morda pred stečajem. Informacija, ki vpliva na njegovo odločitev za zaupanje, je povezana z oceno prodajalčevega interesa. Pristop, ki razume zaupanje kot vklenjen interes (v ang. *encapsulated interest*) (Hardin, 2007), stavi na interes prodajalca, da ravna verodostojno, bodisi v skrbi za bodoče transakcije, ugled v poslovni skupnosti bodisi v skrbi za kazen, ki bi ga doletela v primeru zlorabe zaupanja.

Coleman (1990) je predlagal formulo, na podlagi katere se posameznik racionalno odloča o tem, ali naj drugim zaupa ali ne, zato to vrsto zaupanja imenujemo napovedno zaupanje (v ang. *predictive trust*). Formula vključuje naslednje elemente odločanja:

$$\frac{p}{1-p} > \frac{L}{G}$$

kjer:

L pomeni izgubo;

G pomeni korist;

P je verjetnost, da je bo partner v menjavi ravnal verodostojno.

Iz Colemanove formule sledi, da zaupanje izhaja iz akterjeve presoje, v kateri upošteva tako razmerje med potencialno izgubo in koristjo kot tudi verjetnost, da bo drugi ravnal verodostojno. Ključno vprašanje pri vzpostavljanju zaupanja v družbi na splošno, in med ekonomskimi akterji še posebej, je, kako zagotoviti, da bodo partnerji v interakciji imeli motiv ravnati verodostojno namesto oportuno. Če informacije na trgu niso simetrične, akterji niso povezani v omrežja, ravnajo le v skladu s svojimi ozkimi sebičnimi interesi in niso vključeni v ponavljajoče se interakcije, je pričakovati, da bo v ekonomskih odnosih prevladoval oportunizem in dolgoročneje sodelovanje ne bo mogoče.² K dvigu napovednega zaupanja v družbi lahko zato prispevajo le družbene strukture – družbena omrežja, sestavljena iz relativno trajnih odnosov, in institucije moderne države, ki sankcionirajo oportuno ravnanje ter s tem povečujejo strošek, povezan z zlorabo zaupanja.

Družbena omrežja kot koalicije in zavezništva

Družbena omrežja predstavljajo komunikacijske kanale, po katerih se širijo informacije o reputaciji akterjev oziroma njihovih preteklih ravnanjih. Na podlagi preteklih dejanj je mogoče sklepati o prihodnjih dejanjih z dokaj visoko stopnjo gotovosti, s čimer reputacijska omrežja pripomorejo k razvoju zaupanja in večjemu obsegu ekonomske menjave. Vendar pa omrežja ne omogočajo le izmenjave informacij, temveč zlorabo zaupanja tudi kaznujejo.

Eden najbolj poznanih primerov ekonomskih omrežij kot reputacijskega mehanizma, z velikim potencialom za sankcioniranje, izhaja iz obdobja

² Takšen je sklep teorije racionalne izbire, ki temelji na različnih modelih iger med dvema ali več racionalnimi posamezniki, z namenom, da bi s pomočjo spreminjanja parametrov interakcije napovedala posameznikovo odločitev za kooperativno ali nekooperativno delovanje (Elster, 1989, 2007).

poznega srednjega veka, ko je trgovina na velike razdalje v evropskih in sredozemskih deželah doživela preporod, imenovan trgovinska revolucija (Lopez, 1976). Prekomorska trgovina se je iz vzhodnega Sredozemlja razširila najprej na italijanske mestne države, nato pa še v preostale dele Evrope. Razcvet je doživela z zaposlovanjem prekomorskih agentov, s čimer so bili trgovcem prihranjeni stroški potovanj. Vendar pa se je pri tem odprl problem zaupanja med trgovcem in njegovimi agenti, ki so v tujini upravljali s trgovčevim kapitalom.

Greif (1989, 1993) opisuje vlogo reputacijskih omrežij na primeru maghribskih trgovcev. Maghribi so bili potomci židovskih trgovcev, ki so v 10. stoletju migrirali z območja Bagdada v severno Afriko. V 11. stoletju so maghribski trgovci že poslovali v večjem delu muslimanskega Sredozemlja, pri tem pa zaposlovali drug drugega kot agente, ponavadi brez pravno zavezujoče pogodbe. Maghribski trgovec je bil hkrati tudi agent drugemu trgovcu, poslovanje z nečlani maghribske skupnosti pa je bilo omejeno (Maghribi niso zaposlovali člane drugih skupnosti in drugi ne njih). Znotraj skupnosti je bila vzpostavljena norma skupinskega sankcioniranja neverodostojnega vedenja, kar je pomenilo, da je agent, ki je v odnosu do svojega trgovca ravnal oportunistično, izgubil možnost prihodnjega trgovanja z maghribskimi trgovci. Maghribi so se izogibali zaposlovanju agentov, ki so v preteklosti ravnali oportunistično, ker bi bilo to za njih tvegano in tudi zaradi močno razvite znotrajskupinske solidarnosti. Pošteni trgovci so bili pripravljeni sodelovati v sankcioniranju neverodostojnega ravnanja drugih, čeprav njihovi osebni interesi niso bili oškodovani. Pri tem je bila odločilna močna kolektivna identifikacija, ki je izhajala iz skupne zgodovinske izkušnje selitve v severno Afriko, iz življenja v razširjenih sorodstvenih mrežah in posebne (židovske) religijske identitete sredi muslimanskega sveta. Na primeru Maghribov je videti, kako je umeščenost ekonomskih odnosov v družbene strukture omogočila razvoj medregionalnih trgov v času, ko še ni bilo razvitega pravnega okvira za regulacijo ekonomskih odnosov, kot ga poznamo danes.

Na drugi strani Sredozemskega morja, v Genovi, se je v istem času uveljavil bilateralni reputacijski mehanizem (Greif, 1994). Še v sredini 12. stoletja so bili odnosi med genovskimi trgovci in njihovimi agenti vpeti v politična omrežja. Monopol nad trgovino na velike razdalje so imeli v rokah člani vladajoče politične frakcije, ki so z dobički od trgovine vzdrževali lojalnost svojih prekomorskih agentov. Konec 12. stoletja so družbene spremembe (rast mesta, priselitve) in politični razlogi (razpad monopola vladajoče frakcije) pripeljali do tega, da so postala genovska politična omrežja izrazito nestabilna in nepredvidljiva. Ker multilateralni reputacijski mehanizem zahteva skupnostna omrežja, se le-ta v Genovi ni mogel razviti. Namesto tega se je prekomorska trgovina razširila s pomočjo klientelističnih odnosov med

patronom in klientom, trgovcem in njegovim agentom. Verodostojnost agentov so genovski trgovci zagotavljali tudi z visokim plačilom za storitve, glede na plačilo, ki bi ga dobili drugje. Pomen plačila v zameno za lojalnost priča o relativni negotovosti, ki je bila značilna za bilateralni reputacijski mehanizem v primerjavi z multilateralnim.

Sodobno vlogo multilateralne reputacije pri vzpostavljanju ekonomskih odnosov obravnava Portes (1993, 1998) v analizi življenjskih priložnosti priseljencev v ZDA. Posojila med člani priseljenjskih skupnosti, v katerih gre tudi za visoke zneske, niso zavarovana s formalnimi pogodbami, ampak z reputacijo in socialno kontrolo v skupnosti. Nove generacije migrantov so celovito vpete v življenje migrantskih skupnosti, ki so jih ustvarile prejšnje generacije. Njihova osebna odvisnost od skupnostnih opornim omrežij je visoka, zaradi česar je oportunitizem redek. Imigrantske skupnosti so posebej primerne za proučevanje družbene umeščenosti ekonomskega delovanja, saj gre za skupine, ki sicer živijo v družbah z razvitimi institucijami pravne in socialne države, a imajo do njih omejen dostop (npr. do bančnih kreditov, poslovnih informacij, pravne varnosti). V takšni situaciji je za preživetje članov migrantske skupine ključen socialni kapital v skupnosti.

Portes, v skladu s Colemanom (1988), socialni kapital opredeli kot vse tiste elemente družbene strukture, ki posameznikom in skupinam pomagajo pri uresničevanju ciljev. Funkcionalistična opredelitev socialnega kapitala implicira, da družbeni odnosi prispevajo k doseganju ciljev na različnih življenjskih področjih in na različnih ravneh družbenega sistema, od posameznikov do lokalnih skupnosti, organizacij in držav. Pomembna značilnost družbenih odnosov, ki so prepoznani kot socialni kapital, je njihov partikularizem: za socialni kapital je ključna identiteta partnerjev (Pizzorno, 1999). Nemški klasični sociolog Simmel (1950) takšne odnose imenuje osebni odnosi: koncept osebnega odnosa se v nasprotju z običajnim razumevanjem ne nanaša na emocionalno moč vezi, pač pa na zamenljivost partnerjev v odnosu oziroma na njihovo identiteto. Odnos je osebni (v ang. *personal*), v kolikor sta partnerja v odnosu nezamenljiva z drugimi osebami (kot na primer v genovskem primeru odnosa med patronom in klientom oziroma trgovcem in njegovim agentom). Nasprotno so odnosi neosebni (v ang. *impersonal*), kadar so partnerji v odnosu zamenljivi (na primer v odnosu med anonimnim prodajalcem in kupcem).³

Zaradi umeščenosti ekonomske menjave v osebne odnose je menjava omejena v obsegu. Antropološka literatura (Malinowsky, 1920; Mauss, 1923; Geertz, 1979) sicer opisuje primere vzpostavljanja odnosov z nečlani

³ Zamenljivost partnerjev Simmel razume na način, da se kljub zamenjavi enega od partnerjev družbeni odnos ne spremeni, medtem ko v nezamenljivih odnosih sprememba partnerja bistveno vpliva na družbeno interakcijo med njima.

skupnosti oziroma s tujci, vendar gre pri tem za redke dogodke, ki zahtevajo poseben ritual, s katerim se vzpostavi družbeno zaveznitvo. Ritualni in izmenjava daril, ki spremljajo preobrazbo neosebnega odnosa v osebne, so namenjeni javni prezentaciji odnosa, ki od trenutka vzpostavitve dalje partnerjem nalaga jasne obveze, ki jih imajo drug do drugega. Takšne so, na primer, različne oblike institucionaliziranega prijateljstva in spiritualnega sorodstva, kot so botrstvo, bratstvo v orožju in krvno bratstvo. Namen rituala, ki je sestavni del posvojitve tujca v originalno skupnost, je stabilizacija pričakovanih, ki lahko odpre vrata za obsežnejšo ekonomsko menjavo.

Bolj je identiteta partnerjev pomemben element ekonomske menjave, bolj menjava odstopa od liberalnega modela trga, na katerem se srečujejo anonimni oziroma neodvisni akterji, ki svoje odločitve sprejemajo v pogojih popolnih informacij in na podlagi abstraktnega mehanizma ponudbe in povpraševanja. Družbena omrežja, ki pomagajo pri delovanju trgov – s tem ko zmanjšujejo problem zaupanja in oportunitizma, povezanega z asimetričnostjo informacij – so v nasprotju z ostalimi predpostavkami modela trga, še posebej s predpostavko o neodvisnosti akterjev. To je tudi v jedru kritik, naslovljenih na teorijo družbene umeščenosti ekonomskega delovanja in trditve, da goste mreže medosebnih odnosov opravljajo nalogo zagotavljanja redu v modernih tržnih gospodarstvih (Granovetter, 1985: 492).⁴

Institucije moderne države in neosebnost tržnih odnosov

Širok obseg menjave v moderni ekonomiji je mogoče doseči le s pomočjo centraliziranih institucij, ki varujejo interese vpletenih strani, menijo ekonomski institucionalisti (North, 1990). Prav razvoj institucij naj bi omogočil razvoj moderne trgovine v Evropi, kljub predhodni prednosti, ki so jo na tem področju imele Kitajska in dežele muslimanskega sveta. Ključno vlogo so pri tem odigrale institucije, ki so zagotavljale varstvo pogodb, pa tudi tiste, ki so varovale zasebno lastnino (pred zaplembo vladarjev, pred visoko obdavčitvijo). Da zasebna lastnina sploh vstopi na določen trg, so namreč potrebna zagotovila, da bo privatno lastništvo spoštovano oziroma da ne bo prišlo do omejitev lastnine na podlagi enostranskih dejanj.⁵ Obseg

⁴ Eno od kritik teorije družbene umeščenosti ekonomskih odnosov je podal Platteau (1994a), ki se strinja z Granovetrom v oceni nereálnih predpostavk liberalnega modela trga, vendar pa meni, da Granovetter ne posveti dovolj pozornosti paradoksu, ki je značilen za delovanje liberalnih trgov. Paradoks je v tem, da trgi ne morejo delovati učinkovito, ker vzpostavljanje enega od potrebnih predpogojev za njihovo delovanje (tj. preprečevanje oportunitizma) izniči drugega (tj. neodvisnost akterjev). Razlog za Granovetrovo težavo vidi Platteau v premalo domišljeni moralni analizi, kjer prevzame moralno strukturo tradicionalnih družb in jo prenese v moderna okolja, pri tem pa spregleda ključno novost modernih družb, to je moralni univerzalizem.

⁵ V ponazoritev lahko navedemo veliko listino svoboščin, Magna Carta iz 1215, ki je omejila moč angleških monarhov tudi na področju davkov, in sicer tako, da je kralj za določitev novih davkov

menjave pa je, potem ko sta kapital in blago že prisotna na trgu, podprt z institucijami, ki zagotavljajo pravno varnost pogodb.

Vrnimo se k primeroma maghribskih in genovskih trgovcev, ki so se na odpiranje nadaljnjih priložnosti za prekomorsko trgovino različno odzvali prav zaradi omejitev in priložnosti, ki sta jih pred njih postavljala multi- in bilateralni reputacijski mehanizem. V obeh primerih se je – kot posledica političnih in vojaških sprememb – trgovina razširila od Španije do Carigrada. Maghribski trgovci so iz severne Afrike migrirali v druga sredozemska središča in še več generacij kasneje sodelovali med seboj, s čimer so dolgoročno omejili poslovne odnose znotraj lastne skupnosti. V svojo poslovno mrežo niso pripustili niti pripadnikov drugih židovskih skupnosti (Greif, 1994: 930).

Tudi Genovčani so trgovino razširili na nove trgovske centre, a ker so pri tem uporabljali bilateralni mehanizem, so navezovali poslovne stike tudi z Negenovčani. Večja nestabilnost, ki je lastna bilateralnemu mehanizmu in njegova hkratna odprtost do vzpostavljanja trgovskih stikov s pripadniki drugih skupnosti, je zahtevala razvoj pravnih sredstev za zaščito pogodb (namesto tradicionalnega stiska rok) in razvoj novih organizacijskih oblik za zaščito interesov trgovcev.⁶ Tudi pri prevozu blaga v prekomorske centre je bilo treba zagotoviti, da bi blago varno prispelo do cilja. Maghrebski trgovci so zaradi razvite multilateralne reputacije kot varstvo uporabljali svoje kolege trgovce, ki so potovali z isto ladjo, medtem ko so morali genovski trgovci razviti pravne instrumente, s katerimi so ladjarji prevzemali odgovornost za tovor na poti do agenta. Ti dokumenti so podrobno opredeljevali pogodbeni odnos, kar dokazuje, da bistveni elementi menjave v njihovem primeru niso bili prepuščeni neformalnemu dogovoru, družbenim normam ali splošno razširjenim praksam (Greif, 1994).

Skupaj z vse bolj razširjeno rabo pogodb se je v Evropi spreminjala tudi praksa sodišč, ki so postajala bolj učinkovita in nepristranska. Še posebej zadnji vidik delovanja pravnega sistema – nepristranskost – je omogočil razcvet neosebne trgovine. Do postopnega razvoja nepristranskega sodstva je pripeljal tradicionalni sistem skupnostne odgovornosti (v ang. *community responsibility system*), ki je urejal odnose med trgovci iz različnih krajev (Greifa, 2006). V času skupnostnega sistema odgovornosti so po Evropi obstajala lokalna sodišča, ki so bila pod močnim vplivom lokalnih elit. Trgovec iz druge regije je težko pričakoval, da bi sodišče razsodilo v

potreboval soglasje velikega sveta. Tudi North in Weingast (1989) poudarjata, da razvoj finančnih trgov temelji na političnih institucijah (npr. parlamentu), ki so zmožne omejiti vladarjevo diskrecijo pri poseganju v zasebno lastnino.

⁶ Institucije, kot so cehi, so reševale problem kolektivnih dejanj (v ang. *collective action*) v primerih, ko so premoženje trgovca zasegli vladarji v tujih deželah. V takšnem primeru je morala skupnost kot povraten ukrep zagotoviti enoznačen kolektiven odgovor, tj. bojkot vseh trgovcev iz določenega mesta.

njegovo dobro, če je v svojem sporu z lokalnim trgovcem zadel ob močne lokalne interese. Sistem skupnostne odgovornosti je deloval na način, da je lokalno sodišče v primeru, ko je tujega trgovca prepoznalo za krivega, krivdo razširilo na vse trgovce iz njegovega kraja (od tod izraz »skupnostna odgovornost«). To je pomenilo, da je v primeru krivde zaplemba premoženja (kot nadomestilo za povzročeno škodo) doletela vse trgovce, ki so se znašli v tem mestu. Edini način, da so se izognili odgovornosti v primeru, ko so menili, da je odločitev oddaljenega sodišča za njih krivična in pristranska, je bil, da so se v svojih prihodnjih trgovanjih temu kraju kolektivno izognili. Pristranska odločitev lokalnega sodišča na škodo trgovca iz drugega mesta je zato lahko imela za trgovce iz danega kraja negativne posledice, povezane s popolno prekinitvijo trgovanja z druge strani. V kolikor je bila škoda iz prekinjenega trgovanja prevelika, se je znotraj skupnosti razvil pritisk na lokalno sodišče, naj odloči nepristransko. Za posameznega trgovca torej reputacija trgovcev iz drugega kraja ni imela posebnega pomena, zanj je bilo ključno, da obe skupnosti cenita medsebojno trgovino do te mere, da bo sodišče v primeru spora odločilo nepristransko in da bo odločitev sprejemljiva za obe strani. Vkljenjenost posameznikovega interesa v prihodnje interakcije je tako prispevala k vse širši uporabi načela nepristranosti v postopkih lokalnih sodišč. Kot ugotavlja Greif na primeru sodbe iz leta 1323: »... londonsko sodišče ni sprejelo nepristranske sodbe *navkljub* svoji siceršnji pristranosti, ampak prav *zaradi* nje« (Greif, 2006: 223). Prehod od pristranskega k nepristranskemu delovanju lokalnih sodišč je mogoče razumeti v luči prednosti, ki so jih od takšnega sojenja imeli lokalni nosilci moči, saj je le-to zagotavljalo neprekinjen tok ekonomske menjave.

Z večjimi spremembami v strukturi mest, predvsem z naraščanjem števila trgovskih centrov, rastjo mest in povečano prostorsko mobilnostjo, je sistem skupnostne odgovornosti postajal vse bolj neprimeren. Eden od pogojev delovanja sistema je bila namreč jasna identiteta članov skupnosti – kdo prihaja od kod, kar je bilo težko doseči v pogojih povečane mobilnosti. Tudi socialna struktura v mestih je bila vse bolj heterogena, še posebej so se povečevale razlike v bogastvu med trgovci, kar je vplivalo na zmanjšanje politične podpore za delovanje sistema skupnostne odgovornosti. Bogati trgovci iz večjih mest so videli prednosti v plačilu individualnih zavarovalnin ob vstopu v tuja mesta, zaradi česar so se v vedno večjem številu izločali iz sistema skupnostne odgovornosti. Po Greifovem prepričanju (2006) je bil razvoj moderne, centralizirane države odgovor na praznino, ki jo je zapustil sistem skupnostne odgovornosti, ki se je ohranil v nekaterih predelih Evrope vse do sredine 17. stoletja (na primer na območju Nemčije in srednje Evrope). Sistem skupnostne odgovornosti so nadomestili individualna odgovornost, teritorialno pravo, individualna zavarovanja in centralizacija pravnega sistema. Ta je v svojem delovanju sledil načelu nepristranosti na

podlagi institucionalnega učenja iz predmoderne dobe, kjer je pomembno vlogo odigral prav sistem skupnostne odgovornosti.

Več avtorjev (Murshid, 1997; Grabowski, 1999; Kimbrough, Smith in Wilson, 2008) se strinja z Greifovo (2006) ugotovitvijo, da je mogoče že v tradicionalnih, osebnih menjalnih režimih identificirati elemente, ki so v nadaljnjem razvoju omogočili endogeno preobrazbo iz osebnega v neosebni menjalni režim, v katerem se ohranja napovedno zaupanje, kljub temu da identiteta poslovnih partnerjev ni dana. To ne pomeni, da eksogeni dejavniki, kot so spremembe v kulturnih praksah in simbolnih sistemih, niso imeli vpliva, vendar pa je bil njihov pomen za razvoj neosebne menjave in razširitev zaupanja ter posledično razcvet ekonomske menjave manjši, kot se ponavadi predpostavlja.⁷

Zaupanje kot moralna drža

V nadaljevanju se bomo preusmerili od zaupanja kot vkljenjenega interesa k razumevanju zaupanja kot moralne drže (Mansbridge, 1999; Uslander, 2003). Zaupanje, ki izhaja iz koncepta vkljenjenega interesa, v središče analize postavlja verodostojnost akterjev – ključna za vzpostavitev zaupanje je ocena verjetnosti, da bodo drugi ravnali verodostojno. Model moralnega zaupanja nasprotno izhaja iz značilnosti akterja, ki zaupa. V ospredju je pripravljenost akterja na zaupanje mimo in prek ugotovljivih dejstev o verodostojnosti njegovih partnerjev. Altruistično zaupanje implicira principialno držo, kjer akterji ravnajo v dobro drugega na podlagi prosocialne, univerzalistične orientacije, z mislijo, da je potrebno ravnati v dobro drugega, ker smo vsi enakovredni. Mansbridge (1999) pri tem opozarja na potrebo po jasnem konceptualnem razlikovanju med zaupanjem kot altruistično držo na eni strani in empatijo, optimizmom ter naivnostjo na drugi.⁸

V vseh primerih, ki jih v podporo konceptu altruističnega zaupanja opisuje Mansbridge, sta prisotna negotovost in ocena tveganja. Na primer, posameznik se znajde v nočnih urah v predelu mesta, kjer obstaja velika nevarnost napada in ropa, še posebej s strani pripadnikov določenih etničnih skupin. O tem pričajo statistika in poročila v lokalnem časopisu na strani črne kronike. Če se mu za hrptom približa neznanec, ki ustreza statistični

⁷ Na primer, Platteau (1994a in 1994b) v svojem odmevnem delu zagovarja vlogo generalizirane morale za razvoj neosebne ekonomske menjave, saj meni, da se takšne moralne drže ne da ustvariti zgolj z institucionalnimi spremembami, ampak je posledica dolgotrajnih prilagoditev in evolucijskih sprememb v prevladujočih kulturnih vzorcih. Njegov pomislek se nanaša na situacije, v katerih je institucionalna struktura pravne države sicer razvita, vendar soobstaja z močnimi neformalnimi omrežji, ki si prisvojijo institucije. Rezultat je visoka stopnja korupcije, ki zavira razvoj neosebnih menjalnih odnosov.

⁸ Altruistično zaupanje vključuje zavestno odločitev, da bomo drugemu zaupali, in kot tako ni odraz optimističnega značaja, ki podcenjuje verjetnost zlorabe zaupanja in tudi ne naivnosti oziroma nevednosti in ocenah realne situacije. Prav tako ni posledica empatičnega sočutja z drugimi (Mansbridge, 1999: 291).

kategoriji potencialnega napadalca, se znajde pred dilemo, ali naj pospeši korak in steče ali pa naj normalno nadaljuje pot naprej. Če bi njegova odločitev o tem, ali gre neznancu zaupati ali ne, slonela le na napovednem zaupanju, bi hitro stekel. Ker pa v odločanje pritegne tudi moralno komponento, bo korak morda nekoliko pospešil, vendar ne preveč. Zaustavila ga bo misel, da s tekom sporoča neznancu – tujcu, da mu ne zaupa. Altruistično zaupanje je v tej situaciji razumljeno kot presežek nad napovednim zaupanjem, zato kot darilo, ki ga namenimo drugemu navkljub previdnosti, ki nam jo narekuje racionalni premislek. Altruistično zaupanje dopolnjuje in nadgrajuje napovedno zaupanje tam, kjer bi Colemanov model napovedal odtegnitev zaupanja.

Altruistično zaupanje je težko operacionalizirati in meriti, saj je potrebno v samem aktu zaupanja⁹ prepoznati njegove različne elemente. Še najbližje je konceptu altruističnega zaupanja mera generaliziranega zaupanja (v ang. *generalized trust*), kjer anketirance v raziskavi sprašujemo, v kolikšni meri zaupajo drugim ljudem na splošno (več o tem v Iglič, 2004). Med generaliziranim zaupanjem in zaupanjem v druge, ki imajo posebno identiteto (npr. s katerimi se dobro poznamo, so naš dolgotrajni poslovni partner), obstaja pozitivna povezanost, ki je posledica dejstva, da generalizirano zaupanje spodbuja razvoj zaupanja v konkretnih situacijah med konkretnimi ljudmi, medtem ko je nasprotni učinek šibak ali odsoten.¹⁰ Prav ta lastnost altruističnega zaupanja, da prispeva k vzpostavljanju stikov s tujci, o katerih ne moremo z gotovostjo sklepati na podlagi znanih informacij in v novih, nepredvidljivih situacijah, je njegova prednost v primerjavi z napovednim zaupanjem, če prednost razumemo kot prispevek k večjemu obsegu sodelovanja v družbi. Ob tem pa ostaja odprto ključno vprašanje: ali je altruistično zaupanje v modernih družbah sploh vzdržna oblika zaupanja in ali ne gre le za ostanek predmodernih oblik solidarnosti, ki izginjajo v dolgotrajnem procesu modernizacije?

Moralna ekonomija

Analize modernih ekonomskih odnosov, ki izhajajo iz miselnih tokov romanticizma, marksizma in konzervativizma, v moderni ekonomiji vidijo

⁹ Altruistično zaupanje je akt oziroma dejanje zaupanja, medtem ko gre v primeru napovednega zaupanja za pričakovanja o verodostojnosti drugih.

¹⁰ Predvidevanja, da bodo pozitivne izkušnje v interakcijah z drugimi prispevale k razvoju generaliziranega zaupanja, je v središču Putnamovega (1993, 1995) argumenta, ki je bil deležen mnogih kritik. Prostovoljne organizacije predstavljajo prostore odprte in horizontalne družbene interakcije, v katerih se razvija zaupanje med ljudmi iz različnih družbenih skupin. Zaupanje, vzpostavljeno v sferi prostovoljnih aktivnosti, naj bi se v naslednjem koraku prelivalo (v ang. *spill-over effect*) iz civilne družbe v druge družbene sfere, v ekonomijo in politiko.

poglavitni razlog za razkroj moralnih norm, osebne zavzetosti med ljudmi, solidarnosti in tudi altruističnega zaupanja. Vse te vrline družbenega življenja naj bi bile tekom zgodovinskega razvoja izrinjene iz javne sfere v zasebno ter nadomeščene s hladnimi, preračunljivimi in neosebnimi odnosi na trgu. Zasebno življenje je postalo zatočišče modernega človeka, edini prostor, kjer ta še najde ljubezen, toplino in sočutje. A tudi zasebna sfera življenja se vse bolj krči in je v nenehni krizi, ki grozi, da bo izničila dediščino predmodernih oblik družbenosti. Moderni neosebni sistemi niso sposobni na endogeni način ustvarjati in podpirati moralnih norm, na katerih temeljijo. Čeprav je lahko prispevek altruističnega zaupanja k delovanju in razvoju modernih trgov velik, ga prav ti trgi dolgoročno uničujejo.

Najbolj dovršeno kritiko tržnih odnosov z vidika njihove pogubnosti za družbeno tkivo najdemo v marksizmu. Marxova analiza družbenih odnosov v tržni situaciji izhaja iz ugotovitve o temeljni nepovezanosti akterjev na trgu. Tržni mehanizem sestoji iz abstraktnega delovanja ponudbe in povpraševanja, nedovzetnega za identiteto akterjev, ki vstopajo v menjavo. Prav abstraktnost menjave med anonimnimi akterji naj bi prispevala k učinkovitosti modernih trgov. Akterji vstopajo na trg z golimi interesi (v ang. *naked interests*), ki potisnejo v ozadje vse potencialne druge motivacije, med njimi tudi družbeno zavzetost za druge. Zakoni in družbena pravila, ki so v predmodernih družbah služili utrjevanju posameznikove družbene identitete in diferenciaciji družbe na podlagi pripisanih kriterijev družbenega statusa, so v tržni družbi namenjeni opredelitvi pravic in dolžnosti abstraktnih (in zato v principu enakih) akterjev. Oblikovanje družbene identitete je v takšnih pogojih reducirano na en sam družbeni proces, to je na izražanje posameznikove kupne moči, v katerem postane denar posameznikov odtujeni jaz (Marx, [1867] 1990).

Dobrih sto let kasneje je ideja o pomenu družbene umeščenosti ekonomskih odnosov znova oživela v teoriji moralne ekonomije (Polanyi, 1957; Sahlins, 1972; Scott, 1976; Thompson, 1967). V središču pozornosti avtorjev je analiza predmodernih oblik ekonomske menjave, ki vodi v eksplicitno kritiko moderne ekonomije (Booth, 1994). Scott (1976) na podlagi študije agrarnih skupnosti ugotavlja, da je prav zaradi umeščenosti ekonomskih odnosov v moralne norme skupnosti, prihajalo do redistribucije bogastva, ki je zagotavljalo varnost in preživetje njenim članom. Ključni pri tem sta bila norma pravičnosti v smislu pravice do preživetja in koncept pravične cene. Čeprav avtorji znotraj tradicije moralne ekonomije opozarjajo tudi na probleme, ki jih prinaša dominacija družbenih ciljev nad ekonomskimi (na primer pomen družbenega statusa in neenakosti v odnosih med moškimi in ženskami), kljub temu pritrjujejo stališču, da smo s prehodom iz *Gemeinschaft* v *Gesellschaft* (Toennies, [1887] 1988), v katerem postane ekonomska menjava mehanska in ne več moralna kategorija, veliko izgubili. Med

drugim naj bi s prevlado interesa kot osrednje motivacije v ravnanju sodobnega človeka izgubili tudi možnost altruističnega zaupanja.

Adam Smith in koncept simpatije

Liberalni pristop, za razliko od moralne ekonomije, ponuja optimistični pogled na obstoj altruističnega zaupanja v pogojih tržne ekonomije. Če za moralne ekonomiste osebni in neosebni odnosi predstavljajo antipola moderne družbe, kjer so osebni odnosi le preostanek premodernih družbenih režimov, so za liberalne teoretike osebni odnosi proizvod neosebnih tržnih odnosov. Za razumevanje njihovega argumenta si je najbolje ogledati koncept simpatije, ki ga je razvil Adam Smith v delu *The Moral Sentiments* ([1759] 2009).

Adam Smith pripada intelektualnemu gibanju škotskih razsvetlencev. Škotski razsvetlenci, ki so ustvarjali v 18. stoletju, so svoje razmišljanje usmerili v refleksijo tržne družbe (v ang. *commercial society*) v primerjavi s predmoderno družbo in ekonomijo. V tržni družbi so prepoznali priložnost za vzpostavitev distinkcije med zainteresiranimi odnosi (v ang. *self-interested relations*), ki so interesno prepleteni, in nezainteresiranimi odnosi (v ang. *disinterested relations*), ki so očiščeni interesov. Prav nezainteresirani odnosi odpirajo nove možnosti za moralno ravnanje, saj so prosti kalkulatornih in instrumentalnih vsebin.¹¹

Med nezainteresirane odnose v moderni družbi sodijo prijateljstvo, družinski odnosi, ljubezenski odnosi in drugi. Ti odnosi ustrezajo Simmelovemu razumevanju osebnih odnosov, v smislu, da je identiteta partnerjev v odnosu močno prisotna, hkrati pa so delegirani v zasebno sfero. V javni sferi nasprotno prevladujejo neosebni odnosi, za katere je identiteta partnerjev nerelevantna in kjer posamezniki sledijo svojim interesom. Osebni odnosi v zasebni sferi so na tak način »osvobojeni«¹¹ normativnih in instrumentalnih omejitev javne sfere, zaradi česar pridobijo moralno kvaliteto, ki je bila v predmodernih družbah redkost.

Osebni odnosi v sodobni družbi v večji ali manjši meri ustrezajo idealnemu modelu nezainteresiranega odnosa. Prijateljski odnosi, še posebej t. i.

¹¹ Med sodobnimi sociološkimi teoretiki je navezava na škotske razsvetlence in njihovo razumevanje odnosov v moderni družbi najbolj jasno vidna v Giddensovem konceptu čistega odnosa (v ang. *pure relationship*) (Giddens, 1991). Kritike Giddensovega razmišljanja o transformaciji intimnosti se, na eni strani, nanašajo na vprašanje časovnega okvira procesov, ki jih Giddens umešča v čas ob koncu 20. stoletja, medtem ko iz Silverjeve interpretacije škotskih razsvetlencev sledi, da gre za dolgotrajni proces modernizacije osebnih odnosov. Še dodatno kritiki opozarjajo, da je potrebno dolgotrajne družbene trende soočiti z dejanskimi osebnimi odnosi. Tako Jamieson (1999) ugotavlja, da kljub spremembam zasebno življenje še vedno ostaja ujetnik strukturnih neenakosti. Razkorak med idealnim modelom intimnosti in splojnimi neenakostmi sproža vrsto dilem med akterji, kako v situaciji dejanske neenakosti vzdrževati občutek osvobojene intimnosti in odvrta njihovo pozornost od odnosov neenakosti.

prijateljstvo srednjega sloja (Paine, 1969), veljajo za prototip nezainteresiranega odnosa. V osebnih, nezainteresiranih odnosih so danes visoko cenjene prav tiste lastnosti, ki sprevačajo javne odnose: v nasprotju s pogodbenimi odnosi je zavezanost v osebnem odnosu neomejena in pogoji za prekinitve odnosa niso jasno opredeljeni; partnerji v odnosu ne preštevajo koristi in stroškov odnosa, preračunljivo spremljanje vrednosti, ki se izmenjujejo v odnosu (v obliki socialne opore, nasvetov, informacij), znižuje moralno kvaliteto odnosa; partnerji pri vrednotenju ravnanj drugih upoštevajo njihove namene in subjektivne interpretacije namesto javnih pomenov in vrednotenj (Silver, 1997: 48).

K razumevanju teze, da prav razvoj neosebni odnosov v sferi ekonomske menjave omogoča razvoj novih oblik sociabilnosti v zasebni sferi, pripomore znani citat iz knjige *The Wealth of Nations*:

»It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from their regard to their own interest. We address ourselves, not to their humanity but to their self-love, and never talk to them of our own necessities but of their advantages.« (Smith [1776] 2003: 23–24).

Izbrani citat pogosto služi za ilustracijo Smithovega razumevanja interesa kot poglavitne motivacijske sile tržne družbe. A ob interpretaciji tega citata je treba vedeti, da je Smith dve desetletji prej napisal knjigo, v kateri je v središče svoje teorije postavil simpatijo kot mehanizem, na podlagi katerega se med ljudmi vzpostavlja naklonjenost. Adam Smith kot moralni filozof in ekonomist je avtor dveh velikih knjig, v katerih obravnava dva temeljna koncepta svojega videnja tržne družbe 18. stoletja – simpatijo in interes – kar je mnoge vodilo do zaključka o tako imenovanem Smithovem paradoksu (na primer Göçmen 2007).

Če sledimo intepretaciji, ki jo je razvil Silver (1997),¹² Smithovega paradoksa pravzaprav ni: prav zaradi tega, ker javni odnosi sledijo interesom in nujnostim v skladu z neosebnimi mehanizmi, je mogoče mimo njih vzpostaviti nezainteresirano razmerje, ki je moralno superiorno nad predmodernimi osebnimi odnosi. Kupec ne dobi mesa od mesarja zato, ker mu je osebno všeč ali ker je njegov sosed, ampak zgolj zato, ker mu za kupljeno blago plača ceno, ki jo določa trg. Na tak način lahko mesar in kupec zvečer družbujeta, ne da bi ju pri tem ovirala morebitna nesoglasja pri poslu, ki sta ga sklenila zjutraj. Še več, če mesar svojemu znancu ne proda mesa po nižji ceni od tržno določene, to ni znak mesarjeve nelojalnosti do njega,

¹² Silverjevi interpretaciji Smithove teorije simpatije danes večina priznava prominentno mesto, čeprav je naletela tudi na kritike, na primer s strani Lise Hill in Petra McCarthyja (2004).

ampak zgolj odraz dejstva, da oblikovanje cene ni v mesarjevih rokah, temveč v nevidnih rokah trga oziroma abstraktnih principov ponudbe in povpraševanja. Sociabilnost v zasebni sferi je tako odrešena instrumentalnih elementov in do izraza lahko pride privlačnost med posamezniki kot osebam. Ker ravnanja ljudi v zadevah preživetje ne vodijo družbene pripadnosti in lojalnosti, ampak neosebni, sistemski mehanizmi družbene menjave, je prostor družbene interakcije odprt za vzpostavitev nezainteresiranega osebnega odnosa. Ali se bo odnos dejansko razvil ali ne, in kako močan bo, je odvisno od osebne privlačnosti (v ang. *personal affinities*) med ljudmi. Omrežja osebnih odnosov v moderni družbi tvorijo koncentrične kroge, v jedru katerih je posameznik, okoli njega pa ljudje, s katerimi vzpostavlja stike na razponu od zelo močnih do šibkih. Takšen kopernikanski obrat v opisu družbenega vesolja prinaša podobo družbe, ki je radikalno drugačna od predmodernih zavezništev in koalicij.

Moderna družba s pomočjo neosebnih (in s tem univerzalnih) mehanizmov,¹³ ki urejajo družbena razmerja v javni sferi, mimo njih ustvarja indiferentnega tujca (v ang. *indifferent stranger*), od katerega ni mogoče vnaprej pričakovati benevolentnosti, hkrati pa mu tudi ni mogoče pripisati slabih namenov. Skozi mehanizem simpatije, ki temelji na reflektivni interakciji med ljudmi,¹⁴ se lahko razvijeta medosebna naklonjenost in razumevanje, s čimer indiferentni tujci v nekaterih primerih postanejo tesni

¹³ Čeprav je Smith večino pozornosti namenil abstraktnemu delovanju trgov, je mogoče enak vpliv univerzalnih mehanizmov menjave na dinamiko zainteresiranih in nezainteresiranih odnosov opazovati tudi v sferi pravne in socialne države ter političnega sistema. Univerzalizem pravne države se kaže v njeni nepristranskosti, na primer v preganjanju gospodarskega kriminala, neodvisno od tega, kdo so njegovi nosilci, in v zagotavljanju pravnega varstva pogodbenih razmerij za vse državljane. Empirično potrditev o vplivu pravnih institucij na generalizirano zaupanje v družbi je najti, na primer, v Uslaner (2008) in Iglíč (2004). Statistična korelacija med generaliziranim zaupanjem in oceno pravičnosti sodnega sistema je v Sloveniji močna in celo višja kot korelacija med zaupanjem in oceno učinkovitosti sodnega sistema. Drugi avtorji poročajo o statistični povezanosti med institucijami države blaginje in generaliziranim zaupanjem (Rothstein, 2010). Univerzalne socialne politike spodbujajo rast generaliziranega zaupanja – v nasprotju s ciljno usmerjenimi politikami, ki v družbo vnašajo stigmatizacijo in delitve. V sferi političnega sistema je generalizirano zaupanje povezano z univerzalnim dostopom do političnega sistema in širokim vplivom državljanov na procese sprejemanja političnih odločitev. Uveljavljanje načel neosebnosti in univerzalnosti na vseh omenjenih področjih prispeva k moralni oceni družbe in razvoju generaliziranega zaupanja (Delhez in Newton, 2003).

¹⁴ Refleksivna interakcija vključuje empatijo kot »vživljanje v čevlje drugega«, dopolnjeno z imaginacijo. Imaginacija je izraz, ki za Smitha implicira razumevanje situacije drugega in njegovega ravnanja na podlagi primerjave z lastno situacijo in lastnimi ravnanji. Simpatija je zato moralni in racionalni mehanizem, ki vključuje tako empatijo kot razumevanje. Do združitve emocionalnih in racionalnih elementov v procesu refleksiji družbene interakcije lahko pride le v pogojih neke temeljne interesne indiferentnosti akterjev drug do drugega (Paganelli, 2011). Ti vstopajo v refleksijo kot nepristranski opazovalci (v ang. *impartial spectators*), ki niso pod vplivom svojih interesov. Mehanizem simpatije je ključen tudi v situacijah konflikta, ko se je treba odločiti, ali je neverodostojno ravnanje drugega rezultat oportunitizma in dejavnikov, ki niso pod posameznikovo kontrolo, kot je na primer komunikacijski nesporazum (Rus, 2012). S simpatijo je mogoče situacijo interpretirati v smislu nesporazuma in s tem nadaljevati odnos.

prijatelji, v drugih pa zgolj znanci. Smithov optimizem do tržne družbe izhaja iz spoznanja, da s prehodom v neosebno tržno menjavo predmoderna zaveznitva nadomeščata moralni univerzalizem civilne družbe in nova kvaliteta prijateljskih odnosov.

S perspektive Smithove teorije simpatije lahko bolje razumemo pojav altruističnega zaupanja, pri katerem gre za darilo v obliki dvoma (v ang. *benefit of doubt*), ko drugemu – tujcu ponudimo priložnost za sodelovanje. To je mogoče zato, ker ga kljub negotovi situaciji in tveganju, ki se ga zavedamo, vnaprej obravnavamo kot indiferentnega tujca, in ne kot sovražnika. Zato se v polju dvoma odločimo za darilo v obliki zaupanja, seveda, če polje dvoma ni preveliko. Tudi Smith opozarja, da v tržni družbi ni prostora za žrtvovanje in slavo, je pa dovolj prostora za majhne naklonjenosti.¹⁵ Indiferentni tujci s pomočjo mehanizma simpatije in altruističnega zaupanja vzpostavljajo dobronamerne odnose, ki se lahko razvijejo v dolgotrajno sodelovanje.

Sklep: Vloga altruističnega in napovednega zaupanja pri prehodu v družbo zaupanja

Pomanjkanje generaliziranega zaupanja in verodostojnosti, ki je značilno za tranzicijske države (in Slovenijo med njimi), predstavlja resno razvojno oviro. Izhodi iz družbenega stanja, kjer je nezaupanje pravilo, niso enostavni in hitri. Pri tem naletimo na dva pogleda na vzpostavljanje družbenega zaupanja, ki sta predmet proučevanja tega članka, od katerih prvi stavi na učinkovito delovanje pravne države, drugi pa na razvoj moralnih norm zaupanja in verodostojnosti.

Večje spremembe moralnih norm v smeri povečanja ali upadanja altruističnega zaupanja so dolg, generacijski proces, ki ga lahko prekinemo le izredni družbeni dogodki.¹⁶ V odsotnosti večjih zgodovinskih dogodkov je rast altruističnega zaupanja odvisna od delovanja družbenih institucij in ekonomskih trgov. Neosebni trgi in nepristranske oziroma pravične institucije pravne in socialne države prispevajo k razvoju Smithove vizije družbe, v kateri prihaja do spontanega procesa izgradnje altruističnega zaupanja. Pri

¹⁵ Že v zgodnjih modelih teorije racionalne izbire je veljalo, da je problem kolektivnega delovanja rešljiv, kadar akterji vstopajo v razmerja kot odkritosrčni egoisti (v ang. *candidly selfish individuals*), ki sicer sledijo svojim interesom, vendar do drugih ne gojijo slabih namenov in jim ne želijo škoditi. Takšni posamezniki ne ravnajo neverodostojno in ne zasledujejo svojih interesov, kadar to pomeni kršenje pravil igre: spoštujejo sprejete obveznosti, ne goljufajo in za seboj ne puščajo neplačanih računov (Platteau 1994a: 540–541).

¹⁶ Na primer, Uslaner v analizi trenda upadanja generaliziranega zaupanja v ZDA ugotavlja, da gre za generacijske premike – vsaka generacija ima nižjo stopnjo zaupanja od prejšnje. Izjema je le generacija *baby boom*, ki ji je v 60. letih, kot odziv na množična gibanja in kolektivno družbeno udejstvovanje, generalizirano zaupanje zraslo (Uslaner, 2003).

tem je ključno, da altruističnega zaupanja ne vidimo kot posledice tradicije, umeščenosti v družbena omrežja ali močne kolektivne identitete, ampak kot odraz »nevidne roke« družbe, ki deluje skozi množico simpatetičnih interakcij med posamezniki. Te interakcije potekajo v zakulisju neosebni odnosov, in čeprav distinktivne, niso v nasprotju z njimi.

Vpliv institucij na rast zaupanja pa ni omejena le na rast moralnih norm zaupanja. Kot opozarja napovedni model zaupanja, učinkovita pravna država povečuje verjetnost verodostojnega ravnanja akterjev in posledično tudi zaupanja. Povečanje učinkovitosti pravne države je prvi in nujni korak na poti k povečanemu družbenemu zaupanju oziroma premiku iz ravnovesja družbenega nezaupanja v zaupanje. Vendar pa v razmišljanjih o pravni državi ne smemo pozabiti opozoril, da je pravna država draga in da prevelik obseg reguliranja in sankcioniranja lahko vodi v pravno hiperregulacijo in zelo intruzivno poseganje države v civilno družbo. Zato je potrebno v naslednjih korakih graditi na altruističnem zaupanju, ki lahko deloma nadomesti potrebo po obsežni institucionalni regulaciji in zaščiti ter odpre prostor za spontano benevolentno ravnanje akterjev. Ta proces v »dveh korakih« je lahko prekinjen ali zavrt, če je družbeni prostor napolnjen z močnimi družbenimi omrežji z omejeno solidarnostjo, ki v odnosu do javnih institucij delujejo koruptivno. Boj proti korupciji zato ni samo boj za optimalnejšo razporeditev ekonomskih virov, temveč tudi boj za razvoj moralnega univerzalizma in altruističnega zaupanja.

LITERATURA

- Banfield, Edward C. (1958): *The Moral Basis of a Backward Society*. Glencoe, IL: The Free Press.
- Booth, William J. (1994): On the Idea of Moral Economy. *American Political Science Review* 88(3): 653–667.
- Coleman, James (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology* 94: 95–120.
- Coleman, James (1990): Relations of Trust. V: James Coleman, *Foundation of the Social Theory*, 91–118. Harvard: Harvard University Press.
- Delhey, Jan in Kenneth Newton (2003): Who Trusts? The Origines of Social Trust in Seven Societies. *European Societies* 5(1): 93–137.
- Elster, Jon (1987): *Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, Jon (2007): *Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Geertz, Clifford (1979): Suq: The Bazar Economy in Sefrou. V: Clifford Geertz (ur.), Hildred Geertz (ur.) in Linden Rosen (ur.), *Meaning and Order in Moroccan Society*, 123–313. Cambridge: Cambridge University Press.
- Giddens, Anthony (1991): *Modernity and Self-identity*. Cambridge: Polity Press.
- Göçmen, Dogan (2007): *The Adam Smith Problem: Reconciling Human Nature*

- and Society in the Theory of Moral Sentiments and Wealth of Nations. London and New York: Tauris Academic Studies.
- Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91(3): 481–510.
- Greif, Avner (1989): Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders. *Journal of Economic History* 49(4): 857–882.
- Greif, Avner (1993): Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition. *American Economic Review* 83(3): 525–548.
- Greif, Avner (1994): Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies. *The Journal of Political Economy* 102(5): 912–950.
- Greif, Avner (2000): The Fundamental problem of Exchange: A Research Agenda in Historical Institutional Analysis. *European Review of Economic History* 4: 251–284.
- Greif, Avner (2006): The Birth of Impersonal Exchange: The Community Responsibility System and Impartial Justice. *Journal of Economic Perspectives* 20(2): 221–236.
- Gtabowski, Richard (1999): Market Evolution and Economic Development: The Evolution of Impersonal Markets. *American Journal of Economics and Sociology* 58(4): 699–712.
- Hardin, Russel (2007): The Significance of Trust. V: Cook, Karen S. (ur.), Russel Hardin (ur.) in Margaret Levin (ur.) *Cooperation Without Trust*, 1–19. New York: Russel Sage Foundation.
- Hill, Lisa in Peter McCarthy (2004): On Friendship and Necessitudo in Adam Smith. *History of the Human Sciences* 17(4): 1–16.
- Iglič, Hajdeja (2004): Dejavniki nizke stopnje zaupanja v Sloveniji. *Družboslovne razprave* 20(46/47): 149–175.
- Jamieson, Lynn (1999): Intimacy Transformed? A Critical Look at the 'Pure Relationship'. *Sociology* 33(3): 477–494.
- Kimbrough, Erik O., Vernon L. Smith in Bart J. Wilson (2008): Historical Property Rights, Sociality, and the Emergence of Impersonal Exchange in Long-distance Trade. *American Economic Review* 98(3): 1009–1039.
- Lopez, Robert S. (1976): *The Commercial Revolution of the Middle Ages*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Malnar, Brina (2012): Ekonomska morala ali ne bodi naiven. Dostopno prek <http://brinolina.blogspot.com/2012/06/ekonomska-morala-ali-ne-bodi-naiven.html>, 10. oktober 2012.
- Malinowski, Bronislaw (1920): Kula: The Circulating Exchange of Valuables in the Archipelagos of Eastern New Guinea. *Man* 20(20): 97–105.
- Mansbridge, Jane (1999): *Altruistic Trust*. V: Mark. E. Warren (ur.), *Democracy & Trust*, 290–309. Cambridge: Cambridge University Press.
- Marx, Karl ([1867] 1990): *Capital: Volume 1: A Critique of Political Economy*. London: Penguin Books.
- Mauss, Marcel ([1922] 1990): *The Gift: Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies*. London: Routledge.

- Murshid, Kas (1997): Generalised Morality and the Problem of Transition to an Impersonal Exchange Regime: A Response to Platteau. *The Journal of Development Studies* 33(5): 693-713.
- North, Douglas C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglas C. in Barry R. Weingast (1989): Constitutions and Commitment: Evolution of Institutions Governing Public Choice. *Journal of Economic History* 49: 803-832.
- Paganelli, Maria Pia (2010): The Same Face of the Two Smiths: Adam Smith and Vernon Smith. *Journal of Economic Behavior & Organization* 78: 246-255.
- Paine, Robert (1969): In Search of Friendship: An Exploratory Analysis in Middle Class Culture. *Man* 4: 505-524.
- Pizzorno, Alessandro (1999): Why Pay for Petrol? Notes for a Theory of Social Capital. www.exeter.ac.uk/shipss/politics/research/socialcapital/papers/pizzorno.pdf Dostop 10. oktober 2012.
- Platteau, Jean-Philippe (1994a): Behind the Market Stage Where Real Societies Exist – Part I: The Role of Public and Private Order Institutions. *The Journal of Development Studies* 30(3): 533-577.
- Platteau, Jean-Philippe (1994b): Behind the Market Stage Where Real Societies Exist – Part II: The Role of Moral Norms. *The Journal of Development Studies* 30(3): 753-817.
- Polanyi, Karl ([1957] 1992): *The Great Transformation: The Political and Economic origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Portes, Alejandro in Julia Sensenbrenner (1993): Embeddedness and Immigration: Note on the Social Determinants of Economic Action. *American Journal of Sociology* 98(6): 1320-1350.
- Portes, Alejandro (1998): Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology* 24: 1-24.
- Putnam, Robert (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, Robert (1995): Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy* 6(1): 65-78.
- Rothstein, Bo (2010): Corruption, Happiness, Social Trust and the Welfare State: A Causal Mechanisms Approach. Department of Political Science, University of Gothenburg: QoG Working Paper Series, no. 9.
- Rus, Andrej (2012): *Mehanizmi upravljanja ekonomskih odnosov*. Teorija in praksa (v tisku).
- Sahlins, Marshall (1972): *Stone Age Economics*. New York: Aldine.
- Scott, James (1976): *The Moral Economy of the Peasants*. New Haven: Yale University Press.
- Silver, Allan (1997): »Two different sorts of commerce« – Friendship and Strangership in Civil Society. V: Jeff Weintraub (ur.) in Krishan Kumar (ur.), *Public and Private in Thought and Practice*, 43-74. Chicago: University of Chicago Press.
- Simmel, Georg (1950): *The Sociology of Georg Simmel*. London: Simon & Schuster.

- Smith, Adam ([1759] 2009): *The Theory of Moral Sentiments*. London: Penguin Books.
- Smith, Adam ([1776] 2003): *The Wealth of Nations*. New York: Bantam Dell.
- Thompson, Edward P. (1967): *The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century*. *Past & Present* 50: 76-136.
- Toennies, Ferdinand ([1887] 1988): *Community and Society*. New Brunswick in Oxford: Transaction Books.
- Uslaner, Eric M. (2003): *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Uslaner, Eric M. (2008): *Corruption, Inequality, and the Rule of Law: The Bulging Pocket Makes the Easy Life*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Williamson, Oliver (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.