

# Kan tillid købes for penge?

## En land-by sammenligning af ideologisk og praktiseret tillid

Vi argumenterer for, at tillid ikke kan købes for penge, og at praktiseret (eller partikulær) tillid efter alt at dømme er endnu vigtigere end ideologisk (eller generaliseret) tillid, når der i et lokalsamfund skal tilvejebringes fælles goder, som fx frivilligt arbejde, gensidig hjælp og tryghed.



**GUNNAR LIND HAASE SVENDSEN**  
professor mso,  
Center for landdistriktforskning,  
Syddansk Universitet, Esbjerg



**GERT TINGGAARD SVENDSEN**  
professor,  
Institut for Statskundskab,  
Aarhus Universitet

### 1. Indledning

Særligt økonomer har længe undret sig over, at folk samarbejder mere, end de burde i forhold til den teoretiske forventning fra Fangernes Dilemma-spillet. De to fanger tjener samlet mest, hvis et samarbejde kommer i stand, hvor de hjælper hinanden. Begge fanger har imidlertid hver især en stærk tilskyndelse til at 'score kassen' på egen hånd ved at snyde og køre på frihjul. Formelle regler, der håndhæves med strafudøvelse, kan naturligvis sikre, at der ikke snydes, fx er der jo en straf forbundet med at røve eller voldeligt overfalde en tilfældigt forbipasserende (Svendsen 2012a).

Men også uformelle regler med tilknyttede sociale sanktioner, der ikke håndhæves af en statslig udøvende magt, spiller ind. Tænk på nogen i dit lokalsamfund, der systematisk bryder de uskrevne regler. Det kan fx være en, der går rundt og opfordrer de lokale unge til vold og kriminalitet. Eller en tidligere bankdirektør, som har snydt folk, så det driver. For at kunne håndhæve sådanne uskrevne regler er det imidlertid nødvendigt, dels at alle i lokalsamfundet (aner)kender, forstår og følger disse uskrevne regler (og hvornår de brydes), dels at folk kender og ved noget om *hinanden*, herunder den tidligere bankdirektør eller den lokale 'mafioso', således at man i en art 'selvtægt' kan udsætte sådanne personer for social eksklusion, misbilligelse, evt. trusler mv. (jf. Ostrom 2003 [1992]: 252).

Som sagt overkommes snyder og free rider problemerne i mange dagligdagssituationer, og der finder et overskydende samarbejde sted. Det sker fx i stor udstrækning, når folk frivil-

ligt bidrager til et eller andet kollektivt gode, fx i forbindelse med socialt arbejde eller i foreningslivet. Dette samarbejde er som oftest kun baseret på tillid, dvs. uden kontrakter og tredje parts indblanding. Lokal selvregulering af denne art kan spare mange omkostninger og tilvejebringe værdifulde fælles goder for et givet (lokal)samfund. I litteraturen tales der således om, at netop værdien *tillid* bidrager til at løse kollektive handlingsproblemer og lette frivillig tilvejebringelse af fælles goder, både på lokalt og nationalt niveau (Coleman 1988; Putnam 1993).

Hovedspørgsmålet i denne artikel bliver derfor, om niveauet af tillid rent faktisk korrelerer med tilvejebringelse af fælles goder i et lokalsamfund. Vi vil i den forbindelse foretage en sammenligning af by og land. Mere specifikt ønsker vi at belyse sammenhængen mellem niveauet af en bestemt *type af tillid* (generaliseret eller partikulær) og et lokalsamfunds evne til at tilvejebringe fælles goder. Afsnit 2 diskuterer først betydningen af tillid for tilvejebringelse af fælles goder. Dernæst gennemgår afsnit 3, hvorfor tillid egentlig ikke kan købes for penge. Afsnit 4 præsenterer de empiriske resultater. Afsnit 5 er en konklusion.

### 2. Tillid og tilvejebringelse af fælles goder

Uoverensstemmelsen mellem økonomisk teori og dagligdagsobservationer, såsom frivilligt arbejde, påpeger et 'missing link' i forståelsen af økonomisk rationalitet. Der er noget, som »money can't buy«. Dette 'noget' vil vi i det efterfølgende argumentere for kunne være tillid. Tillid kan netop være den sociale lim, som binder individer sammen i et skæbnefællesskab og på den måde befrier dem fra Fangernes Dilemma.

Tillid har noget med sårbarhed at gøre. Når du stoler på nogen, risikerer du at blive snydt – og det er hverken rart eller økonomisk rationelt. Når man skal vælge, om man vil vise en anden tillid, så indebærer det af samme grund en bevidst eller ubevidst vurdering af, hvor høj risikoen er for at blive snydt. Hvor tillidsværdig er denne person? I et højtillidsland som det danske vælger folk ('blåøjede' skandinaver) som oftest per reflex at samarbejde frem for at snyde hinanden, fordi det at holde sit ord eller at dele tingene på en ligelig måde er de fremherskende normer i samfundet, borgerne er vokset op med og derfor tager som en selvfølge. Tillid opstår netop, når et samfund deler et sæt af normer, så der skabes »en forventning om regelmæssig og ærlig adfærd« (Fukuyama 1995: 153).

Med andre ord etablerer tilstedeværelsen af tillid en uformel institution, hvor ikke-nedskrevne, normbaserede spilleregler regulerer folks adfærd. Sammenfattende er tillid derfor et velegnet mål for evnen til at samarbejde frivilligt *uden* at skrive tingene ned (Paldam & Svendsen 2000). Folk følger nemlig det, nobelpristageren i økonomi 2009, Elinor Ostrom, betegner som 'arbejdsregler' eller 'regler-i-brug' (*rules-in-use*) (Ostrom [2003] 1992). Karakteristisk for velfungerende samfund eller lokalsamfund er, at de uformelle arbejdsregler understøtter de formelle regler i form af lovgivning (eller i det mindste ikke modarbejder dem), noget Ostrom benævner 'Rule of Law' (op. cit.: 256). Derimod hersker der uorden og uretfærd i et samfund, hvor formelle og uformelle spilleregler afviger markant fra hinanden eller ligefrem modarbejder hinanden. Det sker fx i meget korrupte samfund, hvor ideel lovgivning og folks reelle adfærd står i skarp kontrast til hinanden. De uskrevne, normbaserede spilleregler centrale rolle sammenfatter forfatterne til denne artikel som en 'Bourdieuøkonomi', idet usynlige kapitaler som social, kulturel og symbolsk kapital spiller en vigtig socio-økonomisk rolle (Svendsen og Svendsen 2003). Modsat er en formel institution baseret på nedskrevne regler (fx kontrakter, bekendtgørelser og love), der normalt håndhæves af statsmagten som tredjepart. Sagt lidt mere populært udgør de *synlige*, nedskrevne regler kun 1/9 af det isbjerg, der udgør Rule of Law, mens de *usynlige*, uskrevne regler udgør de resterende 8/9. (I virkeligheden er fordelingen nok ikke ligeså skæv som i isbjergets tilfælde).

En norm (fra lat. *norma*: standard, model, mønster, målebånd) er den 'præmis', hvorpå de uskrevne spilleregler for, hvilken handling der er rigtig eller forkert, er funderet. I Grækenland, for eksempel, er det 'forkert' at betale skat, mens det i Danmark er en 'rigtig' handling, som kan finansiere velfærdsydelser til fordel for hele samfundet (Svendsen og Svendsen 2006). Men tilvejebringelsen af fælles goder kan også ske bottom-up, og det er ofte en billigere løsning. Hvis staten kan overlade tilvejebringelsen af nogle fælles goder til de lokale aktørers eget initiativ – i tråd med disse folks egne, normbaserede 'arbejdsregler' – så vil der kunne spares mange statslige ressourcer, som enten kan investeres i andre ting eller bruges til at sænke skatter og afgifter med. Tillid udtrykker en forventning om, at en given fælles norm og adfærd respekteres, og hvis det er

tilfældet, ja så falder de transaktionsomkostninger, der er ved at tilvejebringe fælles goder.

Overflødige statslige indgreb kan derfor koste kassen, hvis lokale initiativer kunne have sikret de samme resultater på en billigere måde. Dette blev allerede bemærket i 1831 af den franske historiker, politolog og politiker, Alexis de Tocqueville, i forbindelse med en rejse til det unge demokrati, USA. Tocqueville blev begejstret over den måde, almindelige amerikanere løste fælles anliggender på – nemlig bottom-up gennem oprettelse af frivillige foreninger og frivilligt arbejde uden statens indblanding. Til forskel fra nationer med en stærk centralmagt og passive, frihedsbegrænsede borgere som hans eget hjemland Frankrig var en demokratisk nation som det amerikanske karakteriseret ved, at »alle borgere er uafhængige og svage; de kan nærmest ikke gøre noget på egen hånd, og ingen af dem kan kræve hjælp fra deres medborgere. Derfor bliver de alle magtesløse, hvis de ikke lærer at hjælpe hinanden på frivillig basis« (Tocqueville, 2010: 107). Med andre ord så Tocqueville »the art of associating together« som en vigtig, ja helt uundværlig samfundsøkonomisk ressource i et ikke-autoritært land.

I folkemunde hedder det, at »når to danskere mødes, giver de hånd. Når tre danskere mødes, danner de en forening«. Danskere bidrager i stor udstrækning frivilligt til en fælles kasse i foreningen via deres arbejdsindsats (Svendsen et al. 2014). 'Foreningsdanmark' er som sådan et godt eksempel på en Tocquevilleansk nation, hvor folk samarbejder og bidrager uden at modtage penge til gengæld. Her bliver mange ting gjort uden indgriben fra statsmagten. Det sker ej heller på grund af en universel økonomisk lov – en Adam Smithsk 'Usynlig Hånd', forstået som frimarkedets usynlige motor.

Sportsklubber, lektiecaféer, spejderliv, grundejerforeninger osv. drives frivilligt af almindelige borgere. Dette sker, dels fordi vi danskere er kulturelt disponerede for det og derfor føler os moralsk forpligtede til at gøre en 'god gerning', dels fordi det giver anerkendelse i det danske samfund, og dels fordi vi kan se en egeninteresse i at hjælpe andre. Egeninteressen består i det sociale samvær, der øger vores livstilfredshed; i muligheden for at få vigtige oplysninger (fx om jobmuligheder eller hvor det er godt at købe en bil), serviceydelser (fx hjælp til at lave sin carport) og ting (overskydende mad fra frivilligcaféen eller låne en ukrudtsbrænder i tennisklubben); eller simpelthen i, at man samtidigt tager sig af sine egne børn (hvis man fx er træner i en fodboldklub og ens eget barn er med på holdet). Endelig udløses der også et lykkehormon, oxytocin, når vi gør gode gerninger – vi bliver 'høje' af det (Svendsen 2012b)! Men herudover er der tillige en *højere erkendelse* af det, Tocqueville kalder »the principle of self-interest rightly understood«, dvs. en forståelse af, at ens egne private interesser er snævert forbundne med kollektivets interesser. Går det godt for hele 'holdet', går det også godt for mig.

Umiddelbart skulle man tro, at folk ville gå sammen frivilligt, når de havde et fælles mål såsom at få kørt børn til sportsbegivenheder, vaske tøj, deltage i bestyrelsesarbejde, samle

affald sammen i landsbyen, hjælpe til med sportsstævner eller festivaller, samle penge ind, være revisor i klubben osv. Men gratist-problemet, dvs. tilskyndelsen til at »køre på frihjul« (*free riding*), opstår hver gang sådanne fælles goder tilvejebringes (Svendsen og Svendsen 2014). Ostrom taler her om »perverse incentives«, hvor den enkelte aktørs snævre egeninteresser lemlæster kollektivets interesser ved at smadre alle spilleregler og hermed Rule of Law. Dette sker i forbindelse med opportunistisk adfærd som korrupsion, rent seeking og free riding, hvor den enkelte alene tilvejebringer private goder *til sig selv og sine* frem for at tænke på kollektivets interesser og ofte direkte *på bekostning af* fællesskabets interesser (Ostrom 1992 [2003]: 264-65). Sociale og formelle sanktioner udebliver, og barbarisk uretfærd og alles kamp mod alle tager over.

Hvis formelle og uformelle regler/sanktioner til sikring af retfærdighed sættes ud af kraft, vil det være rationelt alene at varetage egne, snævre interesser – og *ikke* egeninteresser »rightly understood«. Når de andre snyder, kan man ligeså godt snyde selv, så man ikke står tilbage med 'sucker's pay-off', idiotens løn. Hermed afskriver aktørerne sig muligheden for at opnå wind-wind spillets sociale optimum.

Også i samfund, der ikke præges af udbredt mistillid og mangel på klare formelle og uformelle spilleregler, er det fristende at lurepasse. I stedet for at deltage i frivillige aktiviteter til det fælles bedste kunne man jo lave noget andet. Alternativomkostningerne er betydelige. Hvis en frivillig fx kan tjene 500 kr. i timen i sit lønnede job, så vil 10 timers frivilligt arbejde umiddelbart koste 5000 kr., som vedkommende kunne have tjent ved at have arbejdet 10 timer over i det lønnede arbejde eller have valgt at holde fri og så bare eksempelvis dase ved stranden eller gå stavgang.

Frivillighed står altså i modsætning til *homo oeconomicus*. Fx argumenterer Mancur Olson for, at individer vil forfølge deres egeninteresse, som ikke nødvendigvis er i overensstemmelse med gruppens interesse. Selvom gruppens samlede fordele er langt højere end de samlede omkostninger ved en given handling, så er det ikke sikkert, at det fælles gode bliver tilvejebragt, hvilket fx er tilfældet i Fangernes Dilemma (Olson 1965). Ostrom (1998) har kaldt det af Olson opstillede kollektive handlingsproblem for hovedudfordringen i samfundsvidenskaberne.

### 3. Kan tillid købes?

Siden Max Webers grundidé om, at økonomiske handlinger er sociale handlinger, har økonomisk sociologisk forskning peget på, at meget andet end økonomisk rationalitet indvirker på folks økonomiske adfærd. Her kan man nævne reciprocitet (Polanyi 1977), sociale netværk (Granovetter 1985; Burt 2000), formelle og uformelle institutioner (Ostrom og Ahn 2009), social anerkendelse i form af symbolsk kapital (Bourdieu 1986), magtrelationer og kapitalfordelinger inden for et felt (Bourdieu 1989, 1997), kultur og kulturhistorie (Polanyi 1944; Zelizer 1985; Fukuyama 1995), værdier (Inglehart & Baker 2000) og følelser (Loewenstein 2000); se også Smelser & Swedberg (2005) for en gennemgang.

Hvad angår *følelser og værdier*, har nyere samfundsvidenskabelig forskning især interesseret sig for tillid som et vigtigt 'smøremiddel' for økonomier. Den emotionelle oplevelse af, om du kan stole på – eller *ikke* kan stole på – andre mennesker, udgør grundlaget for Fangernes Dilemma-spillet og hermed, om der nås et socialt optimalt udfald (Putnam 1993; Barbalet 2009; Uslaner 2009). Tillid kan netop bevirke, at individer ikke længer optræder som Robinson Crusoe'er på hver sin øde ø – lykkejægere, der er 'alene derude' for at score kassen, uanset de omkostninger, de påfører andre derved.

Det nemmeste ville være at købe tillid for penge. Dette er dog ikke muligt, fordi et tillidsforhold som fx et venskab, en relation mellem forælder og barn eller mellem to kolleger *ikke* kun er en økonomisk ressource, men også har en stærk *følelsesmæssig* dimension på grund af den førnævnte risiko for tillidsbrud med deraf følgende følelsesmæssige omkostninger. Derfor er grunddefinitionen af tillid »accepteret sårbarhed overfor en andens mulige men ikke forventede onde vilje (eller mangel på god vilje) overfor en« (Baier 1986: 235). Under tilstedeværelsen af tillid har parterne altså en forventning om, at den accepterede sårbarhed *ikke* vil blive udnyttet i en given transaktion, selv hvis dette medfører en privatøkonomisk gevinst. Luhmann (1979 [1968]) taler netop om tillid som en social relation underkastet sit eget regelsæt inden for en ramme af sociale normer og individuelle personligheder (Svendsen og Svendsen 2006).

Man stoler med andre ord på et andet menneske i håb om at opnå nogle fremtidige gevinster (og ikke kun snævert økonomiske). Men man udsætter sig herved for den risiko, at den anden bryder ens tillid, hvilket udover de sociale og økonomiske omkostninger altså også rummer store følelsesmæssige omkostninger, hvorfor det kan være svært at genopbygge tillid efter et tillidsbrud (Barbalet 2009; Pedersen 2011). En ren monetær betaling kan hverken etablere eller genoprette et tillidsforhold. Tillidsrelationer er derfor aldrig 'cool business', hvorfor de har størst økonomisk betydning i ikke-transparente markeder prægede af imperfekt konkurrence (jf. Burt 2000: 63), dvs. steder hvor en følelseskold 'economic man' ikke slår til. Endvidere baserer tillid sig på meget nøjagtig og ofte også fortrolig information om specifikke personer, grupper og organisationer – en specialviden, der typisk kun kan indhentes via personlige kontakter og ikke for tilbagebetaling i kroner og ører, men i form af andre 'valutaer' som vernetjenester, good-will, rådgivning, moralsk støtte og vigtige informationer. Tillid baserer sig nemlig på en blanding af informationer om, og erfaringer med, andre mennesker (Uslaner 2003) og hermed også på en blanding af fornuft og følelser. Ligesom kærlighed *ikke* kan købes for penge, kan tillid *ej heller*.

Tillid er dog andet end partikulær tillid, dvs. tillid til folk, du kender personligt såsom familie, venner og naboer. Rent faktisk har det vigtigste mål for social kapital indtil nu været generaliseret tillid, også kaldet social tillid. Hermed menes en mere 'ideologisk' form for tillid, der bliver udvidet til at omfatte mennesker, som man ikke har direkte information om.

Tillid til ikke-specifikke personer, altså fremmede man ikke har mødt før, bliver typisk målt gennem spørgsmål om, hvorvidt en person mener, at man kan stole på de fleste mennesker. Denne generaliserede (sociale) tillid baserer sig dels på medborgernes og samfundsinstitutionernes tillidsværdighed *generelt*, dels på socialisering og internaliserede værdier, også benævnt moralsk tillid (Uslaner 2003). Spørgsmålet er dog herefter, om det er denne abstrakte, ideologisk prægede tillid, der i virkelighedens verden bidrager mest til løsning af kollektive handlingsproblemer. Eller er det snarere den praktiserede, mellemmeneskelige, partikulære tillid, der er vigtig – med de gensidige, fleksible forpligtigelser, der følger med den, i noget der bedst kan betegnes som en følelsesøkonomi?

#### 4. Tillid i by og på land

I tråd med resultater fra de danske værdiundersøgelser (Sørensen et al. 2009) vil vi i det efterfølgende sammenligne tal fra spørgeskemaundersøgelsen Land-By Barometer 2010/11 (n=2.019), som en af forfatterne har gennemført med en kollega. Respondenterne kan opdeles i tre kategorier afhængig af lokalsamfundets størrelse, nemlig 1) Under 5.001 indbyggere, 2) 5.001-100.000 indbyggere samt 3) Over 100.000 indbyggere. I det efterfølgende vil vi fokusere på de to yderkategorier, nemlig kategori 1 og kategori 3, som vil blive betegnet henholdsvis »land« og »by«. Herved bortfalder nogle af respondenterne, men til gengæld fremstår hovedresultaterne på en enkel og overskuelig måde.

Ser vi først på *partikulær tillid*, er der to velegnede mål, nemlig tillid til henholdsvis naboer og folk i lokalområdet. Som svar på spørgsmålet: »Hvor stor tillid har du til naboer?« svarer 91% på landet ja til, at de enten har »meget stor tillid« (41%) eller »ret stor tillid« (50%) til deres naboer. Det tilsvarende tal for byrespondenterne er 81%, fordelt som 31% »meget stor« og 50% »ret stor« tillid, altså alt i alt en forskel på 10 %-point. Tilsvarende mønster findes i svarene på det andet spørgsmål: »Hvor stor tillid har du til folk i dit lokalområde?« Her svarer 85% af landboerne, at de har stor tillid til de lokale (17% »meget stor« og 68% »ret stor« tillid), sammenlignet med 77% i byen (10% »meget stor« og 67% »ret stor« tillid), altså en forskel på 8 %-point. Sammenfattende er der altså væsentlig mere partikulær tillid på landet end i byen. En multivariat analyse, hvor der kontrolleres for baggrundsvARIABLE som køn, alder, uddannelse, jobstatus og indkomst, viser, at disse resultater er statistisk signifikante på 5% niveauet (Sørensen 2014).

Det omvendte resultat gør sig gældende, når vi går til *social tillid*. Her svares på spørgsmålet: »Generelt, mener du, de fleste folk er til at stole på, eller mener du, man ikke kan være for forsigtig, når man har med andre at gøre?« På landet svarer 76% »ja« mod 85% i byen, altså en forskel på 9 %-point i bybefolkningens favør. Også dette resultat er statistisk signifikant på 5% niveauet (Sørensen 2014).

Hvor er der så størst frivillig tilvejebringelse af fælles goder, på land eller i by? Et illustrativt eksempel kunne være *frivilligt arbejde*. Her viser Tabel 1, at 46% af landboerne og 29% af byboerne har arbejdet frivilligt i lokalområdet gennem det sidste år, altså en forskel på 17 %-point. Ligeledes har landboerne i gennemsnit udført frivilligt arbejde for flest foreninger.

**Tabel 1. Svar på spørgsmålet »Hvor mange frivillige foreninger har du inden for de sidste 12 måneder udført frivilligt arbejde for i dit lokalområde?«**

	Gns. antal foreninger	Pct. udfører arbejde for en eller flere foreninger	Antal respondenter*
Under 5.001 indbyggere	1,81	46	383
Over 100.000 indbyggere	1,37	29	67

\*Ved ikke svar er ikke medtaget. Antallet af respondenter, der har svaret 0 foreninger, er ikke medtaget.

Kilde: Land-By Barometer (2011).

Også det at *hjælpe hinanden* med alle mulige ting må ses som et fælles gode, en slags fælles social kapital. Svarene på spørgsmålet om, hvor gode folk i lokalområdet er til at hjælpe hinanden, viser en endnu større forskel mellem land og by. Her erklærer 58% af landboerne sig »helt enig« sammenlignet med 28% af byrespondenterne, altså en forskel på hele 30 %-point (Tabel 2). I snæver sammenhæng med lokal tillid og lokal, gensidig hjælp bør man se gensidigt, personligt kendskab og det lokale fællesskab. Hvad angår *gensidigt kendskab*, kender folk hinanden væsentligt bedre de små steder. På spørgsmålet om, hvor vidt »stort set alle kender alle« i lokalsamfundet, erklærer 38% af landboerne sig således enige, mens kun 8% af byboerne gør det samme, en forskel på 30 %-point. Følelsen af at *være en del af et fællesskab* må alt andet lige facilitere tilvejebringelse af fælles goder. Her finder vi et lignende klart resultat. På landet føler 47% et stærk fællesskab med andre i lokalområdet, mens kun 19% i byen erklærer sig »helt enig« i det samme spørgsmål, altså her en forskel på 28 %-point (Tabel 2). Endelig kan *tryghed* anskues som et fælles gode. På spørgsmålet »Du føler dig tryk og sikker i dit lokalområde?«, erklærede 88% af landboerne sig »helt enige« sammenlignet med kun 75% af byboerne, dvs. en forskel på 13 %-point. Alle disse indikatorer for evnen til at tilvejebringe fælles gode i lokalsamfundet udviser altså en stærk, statistisk signifikant forskel på land og by i landboernes favør (jf. Sørensen 2014).

**Tabel 2. Svar på spørgsmålene »Folk i dit lokalområde er gode til at hjælpe hinanden?«, »Stort set er det sådan, at alle kender alle [i lokalsamfundet]?«, »Du føler et stærkt fællesskab med andre, som bor i lokalområdet?«, og »Du føler dig tryk og sikker i dit lokalområde?«**

	Pct. »Helt enig«	Antal respondenter*
<b>Folk i dit lokalområde er gode til at hjælpe hinanden?</b>		
Under 5.001 indbyggere	58	820
Over 100.000 indbyggere	28	220
<b>Alle kender alle?</b>		
Under 5.001 indbyggere	38	837
Over 100.000 indbyggere	8	231
<b>Føler et stærkt fællesskab med andre, som bor i lokalområdet?</b>		
Under 5.001 indbyggere	47	836
Over 100.000 indbyggere	19	231
<b>Du føler dig tryk og sikker i dit lokalområde?</b>		
Under 5.001 indbyggere	88	840
Over 100.000 indbyggere	75	229

\*Ved ikke-svar er ikke medtaget.

Kilde: Land-By Barometer (2011).

## 5. Konklusion

Hovedspørgsmålet var, om niveauet af tillid i et lokalsamfund korrelerer med dette samfunds evne til frivilligt at tilvejebringe fælles goder. Tal fra spørgeskemaundersøgelsen Land-By Barometer 2010/11 viste her, at den 'ideologiske', abstrakte tillid er størst i storbyen, hvor det imidlertid er sværest at tilvejebringe fælles goder som frivilligt arbejde, gensidig hjælp, personligt kendskab, følelsen af lokalt fællesskab og tryghed. Derimod er den 'praktiserede', konkrete tillid klart størst på landet, hvor det tillige viser sig lettest at overkomme kollektive handlings-

problemer og frivilligt tilvejebringe fælles goder. Det er med andre ord den *konkrete tillid* baseret på personligt kendskab og netværks-cirkelslutning (*network closure*, jf. Coleman 1990), forstået som det at alle kender hinanden på tværs af generationer, der giver grobund for, at folk selv sørger for deres lokalsamfund – til glæde for alle skatteborgerne i hele landet – snarere end den abstrakte og 'ideologiske', sociale tillid. Netop på dette punkt synes landbefolkningen at udkonkurrere storbybefolkningen.

## LITTERATUR

- Baier, A. (1986) »Trust and antitrust«. *Ethics* 96(2), 231-260.
- Barbalet, J. (2009) »A characterization of trust, and its consequences«. *Theory and Society* 38(4), 367-382.
- Bourdieu, P. (1986) »The forms of capital«. I: J.G. Richardson (red.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, 241-58. Greenwood Press, New York, Westport, CT and London.
- Bourdieu, P. (1997) »Le champ économique« [The economic field]. *Actes de la recherche en sciences sociales* 119, 48-66.
- Burt, R. (1992) *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Coleman, J.S. (1988) »Social capital in the creation of human capital«. *American Journal of Sociology* 94, 95-121.
- Coleman, J.S. (1990) *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Fukuyama, F. (1995) *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Hamish Hamilton, London.
- Granovetter, M. (1985) »Economic action, social structure and embeddedness«. *American Journal of Sociology* 91, 481-510.
- Inglehart, R. og W.E. Baker (2000) »Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values«. *American Sociological Review* 65(1), 19-51.
- Land-By Barometer (2011). Spørgeskemaundersøgelse. Database med svar fra 2019 respondenter.
- For flere informationer kan man henvende sig til forfatterne.
- Loewenstein, G. (2000) »Emotions in economic theory and economic behavior«. *AEA papers and proceedings* 90(2), 426-432.
- Luhmann, N. (1979 [1968]) *Trust and Power*. Wiley, Chichester.
- Olson, M. (1965) *The Logic of Collective Action*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Ostrom, E. (1990) *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Ostrom, E. (1992) *Crafting Institutions for Self-Governing Irrigation Systems*. Chapter 2: »Institutions as Rules-in-Use«, 19-39. ICS Press, San Francisco.
- Ostrom, E. (1998) »A behavioral approach to the rational choice theory of collective action«. *American Political Review* 92(1), 1-22.
- Ostrom, E. & T.K. Ahn (2009) »The Meaning of Social Capital and its Link to Collective Action«. I: G.T. Svendsen og G.L.H. Svendsen (red.) *Handbook of Social Capital. The Troika of Sociology, Political Science and Economics*, 17-35. Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Paldam, M. og G.T. Svendsen (2002) »Missing social capital and the transition in Eastern Europe«. *Journal of Institutional Innovation, Development and Transition* 5, 21-34.
- Pedersen, E.O. (2011) »Tillid, socialitet og moral«. I: P. Hegedahl og G.L.H. Svendsen (red.) *Tillid – samfundets fundament. Teorier, tolkninger og cases*, 53-65. Syddansk Universitetsforlag, Odense.
- Polanyi, K. (1944), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of our Time*, Boston, MA: Beacon Hill.
- Polanyi, K. (1977) *The Livelihood of Man*. Academic Press: New York, San Francisco, London.
- Putnam, R.D. (1993) »The prosperous community. Social capital and public life«. *American Prospect* 13, 35-42.
- Putnam, R.D. (2007) »E Pluribus Unum: Diversity and community in the twenty-first century«. *Scandinavian Political Studies* 30(2), 137-174.
- Smelser, N. & R. Swedberg (2005) »Introducing economic sociology«. I: Smelser, N. & R. Swedberg (red.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press: Princeton.
- Svendsen, G.T. (2012a) *Mancur Olson*. Djøf (Jurist- og Økonomforbundet). Statskundskabs klassikere.
- Svendsen, Gert T. (2012b) *Tillid*. Aarhus University Press. (Tænkepauser).
- Svendsen, Gunnar L. H., Svendsen, Gert T., (2003) »On the wealth of nations: Bourdieucconomics and social capital«, Vol. 32, *Theory and Society*, No. 5, 607-31.
- Svendsen, Gert Tinggaard og Gunnar Lind Haase Svendsen (2006). *Social kapital*, København: Hans Reitzels Forlag.
- Svendsen, G.L.H., Svendsen, G.T. & Sørensen, J.F.L. (2014) »Ungdomsorganisationer og social tillid«. I: A. Tolstrup, A. Hansen & J.R. Scheibel (red.) *Foreninger for fremtiden: Forskere og foreningsaktive om ungdomsorganisationernes betydning for unges liv og det danske samfund*, 195-213. DUF – Dansk Ungdoms Fællesråd.
- Svendsen, G.T. & Svendsen, G.L.H. (2014) »Gratisme, frivillighed og tillid«. I: M. Böss (red) *Demokratiets rugekasser*, 137-149. Aarhus Universitetsforlag.
- Sørensen, J.F.L. (2014) »Rural-urban differences in bonding and bridging social capital«. *Regional Studies*, E-publiceret: <http://dx.doi.org/10.1080/00343404.2014.918945>.
- Tocqueville, Alexis de (2010 [1831; 1840]) Excerpts from *Democracy in America*. I: E. Ostrom & T.K. Ahn (red.) *Foundations of Social Capital*, 106-124.
- Uslaner, E.M. (2003) »Varieties of trust«. *European Political Science* 2(3), 43-49.
- Uslaner, E.M. (2009) »Corruption«. I: G.T. Svendsen & G.L. Svendsen (red.) *Handbook of Social Capital. The Troika of Sociology, Political Science and Economics*, 127-142. Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.
- Uslaner, E.M. (2011) »Trust, diversity, and segregation in the United States and the United Kingdom«. *Comparative Sociology* 10, 221-247.
- Zelizer, V. (1985) *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. Basic Books, New York.