

Analyzing the Role of Interpersonal Trust in Economic Transactions

Masoud Zare Mehrjardy

*Ph.D. Students in Economic and Development Sociology, Ferdowsi University of Mashhad, Iran
mehrjardy@gmail.com*

Hossein Mirzaei*

Assistant Professor, Department of Economic and Development Sociology, Ferdowsi University of Mashhad, Iran

hmirzaei@um.ac.ir

Gholam Reza Hassani Darmian

Assistant Professor, Department of Economic and Development Sociology, Ferdowsi University of Mashhad, Iran

gh-hassani@um.ac.ir

Introduction

This research studies the impact of economic behaviors on trust (and distrust) as a socio-cultural indicator of the behavior of the participants of an economic partnership. It also tries to analyze the role of the time variable in changing interpersonal trust. There are series of conventions, rules, and habits within a society that shape economic transactions and facilitate the maintenance of trust. These series are vital for the boom of commodity exchanges or the emergence of co-operatives. The relation between social context and economic transactions is multi-layered and multifaceted and is a key factor in explaining the economic dynamics of a region or country. Also, economics consider the contract as the business commitment of individuals and organizations to each other; however, without internal and external control restrictions, commercial contracts do not have full operational guarantees. Hence, theorists believe that strong trust is one of the best alternatives to costly contracts. Trust can also be known as a backup and even a strong alternative to the law, and also as a contract monitoring tool. Trust is influenced by various variables, including the time factor. Scientists believe that trust changes in frequent interactions over time and place. The main question of this research is how interpersonal economic behaviors ultimately lead to the breakdown of business and economic treaties. Also, how do the unregistered relationships, especially interpersonal trust, distrust, and interest-seeking, manifest themselves in the behavior of businessmen? And what is the role of time in trust changes? In this research, the trust had been separated on 3 levels based on Lewicki and Bunker's approach. First, Calculus-based trust (CBT) that operates on cost-benefit dichotomy. As long as the cost of cutting off economic activities is more than short-term benefits, the contract may be ongoing. Second, knowledge-based trust (KBT) is based on the ability to understand others to predict their behavior. Even if prediction conditions are not available at times, repetitive interactions and multiple relationships will increase the perception of individuals from the other side. Third, identification-based trust (IBT) that is based on increasing the identification of the other side. Accordingly, individuals are inclined to recognize the desires, intentions, and values of each other because they know that they have common interests and it is very important in maintaining interaction and communication to identify whether the interests of individuals are protected by the other side. In addition to the levels laid out in the Lewicki and Bunker's theory, affection-based trust (ABT) was also presented by McAllister which was historically ignored by researchers. McAllister claims anger as an example and believes that, as a rule, anger is one of the main emotional experiences arises in the process of breaking trust. Therefore, in all interactions, including economic interactions, emotional connections are found in interpersonal relationships.

Material & Methods

Documentary as a qualitative method was used in this research. Also, 113 samples were selected by purposive sampling out of 200 available lawsuits. Finally, using qualitative content analysis, the obtained data were analyzed and interpreted by the authors.

The findings show that trust is a dynamic indicator and changes in nature over the time. The longer time passes, the more trusting relationships will increase in interpersonal economic relationships. Also, according to the results, we found that the higher initial trust boosts the likelihood of long-term economic relationship sustainability. Accordingly, the necessary condition for the formation of ABT is the existence of

Discussion of Results & Conclusions

* Corresponding author: +989152397607

a prime positive level of trust as well as a minimum of the time index of trust in the same way. In the absence of any of these elements, the economic relationship between the ABT levels will not be formed. At the same time, at the level of confidence in CBT, the necessary condition is the intention of the participants to establish an economic relationship. On the other hand, in KBT, at least the time of trust without initial distrust is a necessary condition for the formation of an interpersonal economic relationship.

Keywords: Interpersonal Trust, Economic Sociology, Law, Embeddedness.

References

- Flick, U. (2009) *An introduction to qualitative research*. Tehran: Ney Pub (In Persian).
- Faraji Dana, A. (2016) "Rethinking Development Economics in the Light of Set Theory: Towards a Multidisciplinary Approach." *Journal of Economic Research*, 72: 55-92 (In Persian).
- Rahmani, T. & Amiri, M. (2007) "Investigating of the Effect of Trust on Economic Growth in Iran's Provinces by Space Econometric Method." *Journal of Economic Review*, 78: 23-57 (In Persian).
- Sadeqi Fasai, S. & Erfanmanesh, I. (2015) "Methodological Principles of Documentary Research in Social Sciences; Case of Study: Impacts of Modernization on Iranian Family." *Strategy of Culture*, 8 (29): 61-91 (In Persian).
- Shakeri, A. Momeni, F. Mohammadi, T. & Alizade, S. (2015) "Investigating the Effect of Public Trust on Production with Emphasis on the Disturbance Ratio of Fukuyama, Case Study: Eight Economic Sectors of Iranian Economy." *Geography*, 14 (48): 234-259 (In Persian).
- Swedberg, R. (2012) *Principles of economic sociology*. Tehran: Loh-e-Fekr Pub. (In Persian).
- Sztompka, P. (2011) *Trust: A sociological theory*. Tehran: Shirazeh Publications and Research (in Persian).
- Fukuyama, F. (1998) *The end of order, Social Capital and its preservation*. Tehran: Jame-e- Iranian (In Persian).
- Swedberg, R. & Granovetter, M. (2016) *Principles of economic sociology, c2003*. Tehran: Tisa Pub. (In Persian).
- Andreoni, J. (2005) *Trust, Reciprocity, and Contract Enforcement: Experiments in Satisfaction Guaranteed*. Social Systems Research Institute, University of Wisconsin.
- Baker, W. (1984) "The Social Structure of A National Securities Market." *American journal of sociology*, 89 (4): 775-811.
- Beckert, J. (2007) *The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology* (No. 07/1). Max Planck Institute for the Study of Societies.
- Bradach, J. L. & Eccles, R. G. (1989) "Price, Authority, and Trust: from Ideal Types to Plural Forms." *Annual Review of Sociology*, 15 (1): 97-118.
- Burt, R. S. & Knez, M. (1995) "Kinds of Third-Party Effects on Trust." *Rationality and Society*, 7 (3): 255-292.
- Calavita, K. (2013) *Invitation to law and society*. Tehran: Mizan pub. (In Persian).
- Coleman, J. S. (1998). *Foundations of social theory*. Tehran: Ney pub. (In Persian).
- Doney, P. M. Cannon, J. P. & Mullen, M. R. (1998) "Understanding the Influence of National Culture on the Development of Trust." *Academy of Management Review* 23 (3): 601-20.
- Eisenstadt, S. N. & Roniger, L. (1984) *Patrons, Clients and Friends. Interpersonal relations and the structure of trust in society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fiske, A. P. (1991) *Structures of social life*. New York: Free Press.
- Gambetta, D. (1988) *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. New York: Basil Blackwell.
- Giddens, A. (2015) *The consequences of modernity*. Tehran: Markaz Pub. (In Persian).
- Granovetter, M. (2005) "The Impact of Social Structure on Economic Outcomes." *Journal of Economic Perspectives* 19: 33-50
- Guiso, L. Sapienza, P. & Zingales, L. (2006) "Does Culture Affect Economic Outcomes?." *Journal of Economic Perspectives*, 20 (2): 23-48.
- Hall, M. A. (2005) "The Importance of Trust For Ethics, Law, and Public Policy." *Cambridge Quarterly of Healthcare Ethics*, 14(2): 156-167.
- Kelley, H. H. (1984) "Affect in Interpersonal Relations." In P. Shaver (Ed.), *Review of Personality and Social Psychology*, 5: 89-115. Beverly Hills, CA: Sage.
- Knack, S. & Keefer, P. (1997) "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation." *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (4): 1251-1288.
- Kramer, R. M. (1994) "The Sinister Attribution Error: Paranoid Cognition and Collective Distrust in Organizations." *Motivation and Emotion*, 18: 199-230
- Landa, J. T. (1994) *Trust, ethnicity, and identity: beyond the new institutional economics of ethnic trading networks, contract law, and gift-exchange*. University of Michigan Press.
- Lewicki, R. J. & Bunker, B. B. (1995) "Trust in relationships: A model of development and decline." In B. B. Bunker, J. Z. Rubin, &

- Associates (Eds.), *Conflict, cooperation and justice: Essays inspired by the work of Morton Deutsch*, 133-173. San Francisco: Jossey-Bass.
- Lewicki, R. J. Tomlinson, E. C. & Gillespie, N. (2006) "Models of Interpersonal Trust Development: Theoretical Approaches, Empirical Evidence, and Future Directions." *Journal of Management*, 32 (6): 991-1022.
- Luhmann, N. (1979). *Trust and power*. Chichester, UK: Wiley.
- Luhmann, N. (2000) "Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives." *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, 6: 94-107.
- Mayer, R. C. Davis, J. H. & Schoorman, F. D. (1995) "An Integrative Model of Organizational Trust." *Academy of Management Review*, 20: 709-734.
- McAllister, D. J. (1995) "Affect- and Cognition-Based Trust as Foundations for Interpersonal Cooperation in Organizations." *Academy of Management Journal*, 38: 24-59.
- McCannon, B. C. (2011) "Coordination Between A Sophisticated and Fictitious Player." *Journal of Economics*, 102 (3): 263-273.
- McCannon, B. C. Asaad, C. T. & Wilson, M. (2017) "Contracts and Trust: Complements or Substitutes?." *Journal of Institutional Economics*, 1-22.
- Meyerson, D. & Weick, K. (1996) "Swift Trust and Temporary Groups." *Trust in organizations: Frontiers of theory and research*, 166, 195.
- Mohseni-Tabrizi, A. Moidfar, S. & Golabi, F. (2011) "Generational Approach to Examine the Social Trust among Different Generations." *Journal of Applied Sociology*, 22 (1): 41-70 (In Persian).
- North, D. C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Polanyi, K. (1992) *The great transformation: The political and economic origins of our time*. Beacon press.
- Polanyi, K. Arensberg, C. M. & Pearson, H. W. (1957) *Trade and market in the early empires: Economies in history and theory*. Free Press.
- Poppo, L. K. Z. Zhou, & J. J. Li (2015) "When Can You Trust "Trust"? Calculative Trust, Relational Trust, and Supplier Performance." *Strategic Management Journal* 37 (4): 724-41.
- Ring, P. S. (1994) "Fragile and Resilient Trust and Their Roles in Cooperative Interorganizational Relationships." *Proceedings of the International Association for Business and Society*, 5: 211-223.
- Rousseau, D. M. Sitkin, S. B. Burt, R. S. & Camerer, C. (1998) "Not So Different After All: A Cross-Discipline View of Trust." *Academy of Management Review*, 23: 393-404.
- Sitkin, S. & Roth, N. L. (1993) "Explaining the Limited Effectiveness of Legalistic "Remedies" for Trust/Distrust." *Organizational Science*, 4: 367-392.
- Slovic, P. (1993) "Perceived Risk, Trust, and Democracy." *Risk analysis*, 13 (6): 675-682.
- Smelser, N. J. & Swedberg, R. (2010) *The handbook of economic sociology*. Princeton University Press.
- So, A. (2013) *Social change and development*. Tehran: Strategic Studies Research Center (In Persian).
- Williamson, O. E. (1993) "Calculativeness, Trust, and Economic Organization." *Journal of Law and Economics*, 36 (1): 453-86.
- Williamson, O. E. (1975) *Markets and hierarchies*. New York: Free Press.
- Zak, P. J. & Knack, S. (2001) "Trust and Growth." *The Economic Journal*, 111 (470): 295-321.
- Zucker, L. G. (1986) "Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920." *Research in Organizational Behavior*, 8: 53-111.

تحلیل نقش اعتماد بین‌فردی در مبادلات اقتصادی

مسعود زارع مهرجردی، دانشجوی دکتری، گروه علوم اجتماعی، دانشگاه فردوسی، مشهد، ایران

m.zare@mail.um.ac.ir

* حسین میرزایی، استادیار، گروه علوم اجتماعی، دانشگاه فردوسی، مشهد، ایران

hmirzaei@um.ac.ir

غلامرضا حسنی درمیان، استادیار، گروه علوم اجتماعی، دانشگاه فردوسی، مشهد، ایران

gh-hassani@um.ac.ir

چکیده

در این پژوهش، اعتماد به‌منزله یکی از مهم‌ترین ارکان پیوستگی و گسست قراردادهای تجاری با تکیه بر پرونده‌های دعاوی حقوقی - اقتصادی بررسی شده است. در ظاهر به نظر می‌رسد دو مفهوم اعتماد و مبادلات اقتصادی از یکدیگر مستقل‌اند؛ اما درنهایت، نقش بسزایی در بازتولید یکدیگر در سطوح مختلف دارد. در این پژوهش، ابتدا مفهوم اعتماد در سطوح مختلف تعریف شده است، سپس مفهوم‌های اعتماد و بی‌اعتمادی با عنوان عوامل اجتماعی - فرهنگی دخیل در تداوم یا شکست قراردادهای تجاری، با استفاده از الگوی لویسکی و بانکر (1995) به‌همراه نظریه مک‌الیستر (1995) تبیین شده‌اند؛ درنهایت، با بررسی پرونده‌های حقوقی - اقتصادی و با استفاده از روش اسنادی، نقش اعتماد در تداوم یا شکست شراکت‌های تجاری در سطح بین‌فردی تحلیل و تفسیر شده است. **واژه‌های کلیدی:** اعتماد، جامعه‌شناسی اقتصادی، حقوق، حکم‌شدگی، اقتصاد بین‌فردی

* نویسنده مسؤول: ۰۹۱۵۲۳۹۷۶۰۷

مقدمه و بیان مسئله

با جدی‌تر شدن مطالعات جامعه‌شناسی اقتصادی در سه دهه پایانی قرن بیستم، جامعه‌شناسان به متغیر اقتصاد به‌منزله عامل تأثیرگذار اجتماعی بیش از پیش توجه کردند (Smelser & Swedberg, 2010: 3)؛ زیرا سرمایه‌داری جدید، مهم‌ترین تأثیر را از شرایط جامعه می‌پذیرد و بیشترین تأثیر را نیز بر مفاهیم زیربنایی زندگی انسان می‌گذارد. درون جامعه مدنی، سلسه‌ای از قراردادها، قواعد و عادات شکل می‌گیرد که معاملات اقتصادی را شکل می‌دهند و حفظ اعتماد را که برای رونق مبادلات کالایی یا ظهور تعاون بسیار لازم است، میسر و تسهیل می‌کنند. این بافت اجتماعی روابطی چندلایه و چندوجهی با معاملات اقتصادی دارد که در تبیین پویایی اقتصادی یک منطقه یا کشور به‌منزله عامل اصلی جلوه می‌کند (فرجی‌دانا، ۱۳۸۵: ۸۲). همچنین علم اقتصاد، قرارداد را تعهد تجاری اشخاص و سازمان‌ها نسبت به یکدیگر در نظر می‌گیرد؛ اما بدون وجود محدودیت‌های کنترلی خارجی و داخلی، قراردادهای تجاری ضمانت اجرایی کاملی را ندارند. خروج هر یک از دو طرف قرارداد موجب به‌خطر افتادن سرمایه‌گذاری و تحمیل هزینه‌های پیش‌بینی‌نشده زیادی نسبت به قبل از به‌هم خوردن شراکت می‌شود؛ این موضوع از نگرانی‌های اصلی نهادهای اقتصادی است (McCannon et al., 2018: 823)؛ از این رو، نظریه‌پردازان معتقدند اعتماد قوی از بهترین جایگزین‌ها برای قراردادهای پرهزینه است (Andreoni, 2005: 3). در عین حال اعتماد، پشتیبان و حتی جایگزینی قوی برای قانون (با عنوان ابزار نظارت بر قرارداد) شناخته می‌شود (Landa, 1994: 15; Hall, 2005: 161; Ring, 1994: 215)؛ البته باید توجه داشت که شکل‌گیری و تعمیق اعتماد از متغیرهای مختلفی از جمله عامل زمان تأثیر می‌گیرد. این موضوع از دید پژوهشگران این حوزه پنهان نمانده است. چنانکه دونی و همکاران (1998) اعتماد را ناشی از تعاملات مکرر در طی زمان و گیدنز (۱۳۸۴) اعتماد را به زمان و مکان وابسته می‌دانند و لویسکی و همکاران^۱ (2006) بر تغییرات اعتماد در

طول زمان تأکید دارند.

این پژوهش میزان تأثیرپذیری رفتارهای اقتصادی از اعتماد و بی‌اعتمادی را به‌منزله شاخص فرهنگی - اجتماعی در رفتار دو طرف یک مشارکت اقتصادی بررسی و نقش متغیر زمان را در تحولات و تغییرات اعتماد واکاوی می‌کند. روزانه هزاران پرونده اقتصادی به دادگاه‌های کشور ارجاع می‌شود و قاضیان، قوانین مرتبط با موضوع و میزان هماهنگی یا ناهماهنگی قراردادهای طرح‌شده را بررسی و درنهایت، اقدام به صدور رأی در این زمینه می‌کنند. افزایش خیره‌کننده اینگونه پرونده‌ها در کشور، نگرانندگان را با این پرسش روبه‌رو کرد که چگونه رفتارهای اقتصادی بین‌فردی که با توجه به مشخصات فرهنگی و اجتماعی جامعه همواره میزانی از کنش‌های عاطفی و اعتماد را هم‌بهمراه دارند (McAllister, 1995: 32)، درنهایت، سبب شکسته‌شدن پیمان‌های تجاری و اقتصادی می‌شوند؛ به بیان دیگر، نکته مهم این است که روابط ثبت‌نشده به‌ویژه اعتماد بین‌فردی و نقطه مقابل آن بی‌اعتمادی و منفعت‌طلبی، چگونه در رفتار اقتصادی کنشگران متجلی می‌شود و نقش زمان در تغییرات اعتماد و اختلافات ایجادشده چگونه است؛ از این رو، پژوهش حاضر با پیش‌فرض قرارداد حکم‌شدگی اقتصادی مدنظر پولانی و گرانووتر، در پی شناخت ابعاد جدیدی از در هم تنیدگی کنش‌های اقتصادی و شاخص فرهنگی - اجتماعی اعتماد از میان پرونده‌های حقوقی - اقتصادی است.

پیشینه پژوهش

میان پژوهش‌های داخلی، رحمانی و امیری (۱۳۸۶) در پژوهش «بررسی تأثیر اعتماد بر رشد اقتصادی در استان‌های ایران با روش اقتصادسنجی فضایی»، با استفاده از اطلاعات پیمایش‌های دفتر طرح ملی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی و مرکز آمار ایران و بانک مرکزی و براساس الگوهای رشد اقتصادی، تأثیر اعتماد بر رشد ۲۸ استان کشور را طی دوره ۱۳۷۹-۱۳۸۲ بررسی کردند. نتایج نشان می‌دهند با ورود متغیر پرونده‌های مختومه چک بی‌محل که شاخصی برای بیان

¹ Lewicki et al.

افزایش اعتماد بین‌فردی در کنش اقتصادی به معنی کاهش هزینه‌های مربوط به سرمایه‌گذاری است. تجزیه و تحلیل آنها نشان می‌دهد اگر اعتماد بین‌فردی کم باشد، رشد اقتصادی دور از دسترس و سبب افزایش فقر عمومی می‌شود. حتی در یک اقتصاد رو به رشد، اعتماد بین‌فردی، محرک اقتصادی قدرتمند است؛ به‌طوری که در این کشورها افزایش ۱۵ درصدی شهروندانی که بقیه افراد جامعه را معتمد می‌دانند، رشد تولید سرانه را به میزان ۱٪ برای هر سال پس از آن کشور در پی داشته است. علاوه بر این، رشد اقتصادی، حلقه‌تسلسل را به وجود می‌آورد؛ زیرا به‌صورت متقابل، افزایش درآمد اعتماد بین‌فردی را افزایش می‌دهد.

بورت و کینز^۴ (1995) بررسی کردند که چگونه ساختارهای شبکه و پویایی‌های اجتماعی حاصل از آن، بر تصمیم‌های اعتماد و بی‌اعتمادی تأثیر می‌گذارند. آنها بر نفوذ اشخاص ثالث در انتشار بی‌اعتمادی در شبکه‌های ارتباطی تأکید داشتند.

همان‌طور که ملاحظه شد، بیشتر پژوهش‌ها بر تأثیر اعتماد بر مبادلات اقتصادی تأکید دارند. این یافته‌ها بیان می‌کنند که سطوح مختلف اعتماد از جمله اعتماد بین‌فردی بر اقتصاد خرد و کلان به‌طور مستقیم تأثیرگذارند. از طرفی بعضی پژوهش‌ها به تفاوت سطح اعتماد توجه کرده‌اند. به این صورت که اعتماد را بین افراد مختلف به‌صورت مقطعی (بدون دخالت دادن متغیر زمان در پژوهش) در نظر گرفته‌اند. نکته مهم در این پژوهش‌ها، نگاه پرسش‌نامه‌ای به اعتماد در بیشتر آنها و نادیده‌گرفتن مراتب کیفی مفهوم اعتماد است.

روش پژوهش

جمع‌آوری اطلاعات موردنیاز از طریق روش اسنادی به‌منزله روشی کیفی انجام شده است. به‌طور کلی، فلیک (۱۳۸۸: ۱۵) ویژگی‌های اساسی پژوهش‌های کیفی را در تناسب نظریه‌ها و روش‌ها، تأثیر متقابل پژوهشگر و پژوهش و تنوع رویکردها و روش‌ها می‌داند. همچنین امتیاز بارز این روش، به دست

کاهش اعتماد به افراد جامعه به‌ویژه کاهش اعتماد در تعاملات اقتصادی در نظر گرفته می‌شود، با فرض ثابت‌بودن سایر شرایط، اعتماد اثر مثبت بر رشد اقتصادی دارد.

محسنی‌تیریزی و همکاران (۱۳۹۰) در پیمایش «بررسی اعتماد اجتماعی با نگاهی نسلی به جامعه»، نشان می‌دهند بین اعتماد اجتماعی نسل‌های سه‌گانه (نسل قبل از جنگ و انقلاب، نسل جنگ و انقلاب و نسل بعد از انقلاب و جنگ) تفاوت معناداری وجود دارد. براساس نتایج پژوهش اعتماد اجتماعی نسل‌ها، از ارزیابی نسل‌ها از انسجام هنجاری و نهادی در جامعه و تجربه‌های نسلی تأثیر می‌گیرد.

شاکری و همکاران (۱۳۹۴) در مقاله «بررسی اثر اعتماد عمومی شده بر تولید با تأکید بر شعاع بی‌اعتمادی فوکویاما؛ مطالعه موردی: هشت بخش اقتصادی اقتصاد ایران» با بررسی نظریه حاکمیت خانوار، شاخصی را به‌منزله نماینده کلیدی‌ترین متغیر سرمایه اجتماعی (اعتماد عمومی شده) معرفی و در نهایت، سهم ارزش افزوده بخش‌های نهادی اقتصاد ایران و ساختار تولید اقتصاد ایران براساس بخش‌های نهادی را بررسی کردند. نتایج حاصل از فن‌های اقتصادسنجی در این پژوهش، نشان‌دهنده تأیید فرضیه پژوهش مبنی بر ارتباط مثبت و معنی‌دار بین متغیر اعتماد و تولید است. در ادامه پیشینه پژوهش‌های خارجی بررسی می‌شود.

لاپورتا و همکاران^۱ (1997) به نقل از رحمانی و امیری (۱۳۸۶) در مطالعه‌ای اثر اعتماد بر رشد اقتصادی را بررسی کردند. آنها با مطالعه روی ۴۰ کشور نتیجه گرفتند که رابطه‌ای مثبت و معنی‌دار میان اعتماد و رشد اقتصادی وجود دارد.

ناک و کایفر^۲ (1997) دریافته‌اند که ساکنان آنها موفقیت بیشتری در معاملات دارند، مردمی دارند که بیشتر اعتماد می‌کنند؛ در نتیجه، میزان رشد اقتصادی چشمگیری دارند.

زک و ناک^۳ (2001) نشان می‌دهند اعتماد بین‌فردی به‌طور چشمگیری بر رشد اقتصادی تأثیر می‌گذارد و وجود آن برای توسعه اقتصادی ضروری است. آنها همچنین اشاره می‌کنند که

¹ La Porta et al.

² Knack & Keefer

³ Zak & Knack

⁴ Burt & Knez

گذشته تاکنون وجود داشته است و اقتصاد در روابط اجتماعی حک شده بوده است؛ یعنی نظام اقتصادی تابع روابط اجتماعی بوده است (سوندبرگ، ۱۳۹۱: ۵۶).

جامعه و حک‌شدگی اقتصاد

به نظر می‌رسد اعتماد هرگز موضوع اصلی جامعه‌شناسی نبوده است. نه نویسندگان کلاسیک و نه جامعه‌شناسان مدرن، از این اصطلاح به‌طور مشخص در یک زمینه نظری استفاده نکرده‌اند (Luhmann, 2000: 101). ایزنشتاد و رونیگر (1984: 294) در تعریفی، از اعتماد میان مخاطبان و دوستان استفاده می‌کنند که این تعریف تقریباً با همبستگی و مشارکت برابر است. آنها نشان می‌دهند اعتماد بدون قید و شرط در خانواده‌ها و جوامع کوچک ایجاد می‌شود و نمی‌توان آن را به‌طور خودکار به جوامع پیچیده و مبتنی بر تقسیم کار انتقال داد. بر این اساس اعتماد در جوامع پیچیده کنونی، به بازسازی ویژه نهادهای اجتماعی و بازبینی‌هایی در نهادهای اقتصادی نیاز دارد؛ اما تغییرات اتفاق افتاده در جهان کنونی، به‌طور انکارناپذیری بر ایجاد اعتماد در روابط انسانی تأثیر می‌گذارند. همچنین اعتماد راه حل برای مشکلاتی است که مستلزم نوعی ریسک در اجرا هستند (Zucker, 1986: 62). تغییرات گسترده جهان سرمایه‌داری، طی سال‌ها سعی در جداسازی علم اقتصاد از سایر علوم به‌ویژه زیرشاخه‌های علوم انسانی داشته است. تاریخ نشان می‌دهد سلطه بازار بر طبیعت، فاجعه بوم‌شناختی به همراه داشته است. بیشتر رقابت‌های پولی به بحران‌های عمده ختم می‌شوند و کالایی شدن کار از لحاظ اقتصادی و فردی، نتایج فاجعه‌آمیزی به بار آورده است (فرجی‌دانا، ۱۳۸۵: ۶۹). براساس نظر پولانی، در اقتصاد قبل از سرمایه‌داری، کنش اقتصادی و پدیده اقتصادی در اجتماع حک شده بود و با نیروهای سنتی (شبکه اجتماعی) کنترل می‌شد؛ اما در دوره سرمایه‌داری، دیگر از حک‌شدگی خبری نیست و جامعه کنترلش را بر اقتصاد از دست داده است (به نقل از سوندبرگ، ۱۳۹۱: ۸۱). در این رابطه پولانی دو رویکرد صورت‌گرایی و ذات‌گرایی را به اقتصاد

آوردن اطلاعات مستقیم و آشکار از مطالعه، بدون تحمیل کردن مقوله یا نظریه‌های از پیش تعیین شده است. بستر معرفت‌شناختی و فنی در روش اسنادی بیشتر به پارادایم تفسیری نزدیک است (صادقی و عرفان‌منش، ۱۳۹۴: ۶۵). در پژوهش حاضر موارد مرتبط از میان بیش از ۲۰۰ پرونده دردسترس که مؤسسه حقوقی ملاصدرا در اختیار پژوهشگران قرار داد، انتخاب شدند و با استفاده از نمونه‌گیری هدفمند تعداد ۱۱۳ پرونده مرتبط با موضوع پژوهش تشخیص داده شد؛ درنهایت، با استفاده از تحلیل محتوای کیفی، داده‌های به‌دست‌آمده تحلیل و تفسیر شدند.

پرسش‌های پژوهش

- نقش اعتماد - بی‌اعتمادی در پیدایش دعاوی حقوقی - اقتصادی چیست؟
- دعاوی اقتصادی بین فردی در چه سطحی از اعتماد - بی‌اعتمادی به وجود می‌آیند؟
- زمان چه تأثیری بر اعتماد و بی‌اعتمادی دارد؟

مفاهیم نظری

حک‌شدگی

در جامعه‌شناسی اقتصادی، اقتصاد از جامعه، روابط و نهادهای اجتماعی جدا نیست و اقتصاد و جامعه در هم تنیده‌اند. جامعه‌شناسی اقتصادی در بیان این در هم تنیدگی مفهوم حک‌شدگی را از مطالعات پولانی برداشت کرده است (سوندبرگ و گرانووتر، ۱۳۹۵). حک‌شدگی بر تشریح این مفهوم دلالت دارد که اقتصاد در جوامع سنتی همواره در بستر مناسبات اجتماعی - فرهنگی تعریف شده و مستقل از سیاست، مذهب و فرهنگ در نظر گرفته نشده است. بر این اساس، پولانی معتقد است جدایی‌ناپذیری کنش اقتصادی از ریشه‌های اجتماعی‌اش به این معناست که کنش اقتصادی، اسیر تور شبکه‌ها، نهادها و مناسبات غیراقتصادی است (Granovetter, 2005: 45). جامعه‌شناسان اقتصادی از این مفهوم برای بیان کم و کیف تبعیت اقتصاد از روابط اجتماعی استفاده می‌کنند. به نظر آنها جامعه از

وجه احاطه شدن فعالیت های اقتصادی دورن حوزه های اجتماعی، هم در جوامع سنتی و هم در جوامع مدرن، تأکید دارند.

اعتماد

روسو و همکاران^۱ (1998: 396) معتقدند اعتماد جایگاهی روان شناختی است که با پذیرش احتمال آسیب پذیری همراه است. مایر و همکاران^۲ (1995: 716) نیز اعتماد را تمایل به آسیب پذیری می دانند؛ در حالی که دونی و همکاران^۳ (1998: 602) آن را تمایل به تکیه به دیگری بیان می کنند؛ اما بیشتر صاحب نظران، اعتماد را یک ویژگی معرفی می کنند که رفتار تعاونی را امکان پذیر می کند (Gambetta: 1988). در این زمینه زتومکا (۱۳۹۰: ۲۱۶-۲۲۶) به پنج وضعیت ساختاری به منزله عوامل زمینه ای - فرهنگی ایجادکننده اعتماد و بی اعتمادی اشاره می کند؛ این عوامل عبارت اند از: همبستگی هنجاری (یا متضاد آن هرج و مرج هنجاری که مشابه آنومی دورکیم است)، پایداری نظام اجتماعی (و متضاد آن، تغییر بنیادی)، شفافیت سازمان اجتماعی (و متضاد آن، رازداری گسترده سازمان)، آشنایی با محیط اجتماعی (و متضاد آن، بیگانه بودن محیطی) و پاسخگویی به سایر مردم و نهادها (و متضاد آن خودسری و مسئولیت پذیری). از سوی دیگر و در سطح فردی، اعتماد به اعتماد محاسبه ای و اعتماد رابطه ای (Poppo et al., 2015: 732) تقسیم می شود. اعتماد محاسبه ای براساس اطلاعات معتبر و ارجاع پذیر در تعامل با دیگران است (Williamson, 1993: 461) مانند اعتمادی که براساس گردش حساب مالی افراد یا موقعیت اجتماعی آنها به وجود می آید؛ اما اعتماد ارتباطی براساس تعاملات مکرر در طی زمان و عمق روابط بین فردی به دست می آید (Doney et al., 1998: 614) مانند اعتماد حاصل از روابط خانوادگی یا دوستانه. رینگ^۴ (1994) معتقد است تمام سیستم های کنترل کننده

نسبت می دهد. رویکرد صورت گرایی مختص جامعه سرمایه داری و متضمن این نگاه است که رفتار تاجر در بازار طبیعی است و هر رفتار دیگری جعلی و نتیجه دخالت در غرایز بشر است. اقتصاد نئوکلاسیک نماینده این رویکرد است؛ اما رویکرد ذات گرایی به جایگاه انسان در جوامع غیرسرمایه داری اشاره می کند و معتقد است برخلاف رویکرد صورت گرا، کارکردن در ذات خود مطلوبیت منفی دارد و به طور کلی انگیزه انسان از کارکردن سود نیست؛ بلکه معاوضه به مثل، رقابت و لذت بردن از کار و تأیید اجتماعی است و انگیزه سود به تنهایی با طبیعت انسانی ناسازگار است (Beckert, 2009: 15). بر همین اساس، پولانی و همکاران (1957: 250) معتقدند نظام های اقتصادی اصولاً در مناسبات اجتماعی حک می شوند؛ یعنی توزیع کالاهای مادی را انگیزه های غیراقتصادی تضمین می کنند (Guiso et al., 2006: 27)؛ بنابراین، مفهوم حک شدگی بر اجتماعی بودن (در مقابل اقتصادی بودن) سرشت ثروت جوامع ابتدایی تأکید دارد؛ اما در جوامع مدرن به دلیل اضمحلال نیروهای سنتی و از دست رفتن تاب مقاومت، اقتصاد از حصر خود خارج شده است. به تعبیری، آنچه را در قواعد اجتماعی حک شده بود، پاک و روندی معکوس آغاز کرده است (ی. سو، ۱۳۹۲: ۸۵)؛ البته این نگاه را نمی توان تمام و کمال تأیید یا رد کرد؛ زیرا براساس نظر گرانووتر، میزان حک شدگی از گذشته تا به حال به صورت فرایندی نزولی نبوده یا معکوس نشده است؛ بلکه شدت و ضعف آن برحسب جریان های مختلف تغییر کرده است (سوندبرگ و گرانووتر، ۱۳۹۵: ۳۸)؛ در واقع، پولانی به ریشه های فرهنگی - اجتماعی فعالیت اقتصادی توجه داشته و معتقد است متغیرهای اجتماعی و فرهنگی، همه فعالیت های اقتصادی را احاطه کرده اند؛ ولی مفهوم حک شدگی از منظر گرانووتر، فعالیت های اجتماعی را در دوره مدرن تحلیل کرده و معتقد است حتی در دوره مدرن نیز فعالیت های اقتصادی تنها درون شبکه های با روابط قوی و ضعیف اجتماعی شکل می گیرد و گسترده می شود (Granovetter, 2005: 45). در کل هم پولانی و هم گرانووتر بر

¹ Rousseau et al.

² Mayer et al.

³ Doney et al.

⁴ Ring

اجتماعی و قانونی بر دو بعد متمایز اما مرتبط با یکدیگر استوارند: هنجارها و ضمانت‌های اجرایی. در این میان تأکید بر اعتماد، بیان‌کننده وجود هنجارهای مربوط به رفتار کنشگران اقتصادی است. نوع اعتماد بین دو (یا بیشتر) کنشگر اقتصادی، با نگاه کردن به نوع ضمانت‌هایی به دست می‌آید که در کنترل رفتار آنها استفاده می‌شود. رینگ استدلال می‌کند که با کاهش اعتماد بین بازیگران اقتصادی، سیستم‌های کنترل‌کننده تعریف‌کننده ضمانت‌های اجرایی، پررنگ‌تر و نهادینه‌تر می‌شوند. با وجود این، این ضمانت‌های اجرایی رسمی و قانونی می‌توانند با اعتماد جایگزین شوند که این از تبادل مکرر و پایدار بین افرادی نشئت می‌گیرد که هویت آنها به یکدیگر مربوط می‌شود. براساس این تعریف اعتماد شاخصه هویتی مشترک بین کنشگران نیز هست. گیدنز (۱۳۸۴: ۶۴) اعتماد را ویژه روابط پیچیده جوامع مدرن می‌داند و معتقد است مفهوم اعتماد به زمان و مکان وابسته است. همچنین فوکویاما (۱۳۷۹: ۱۰) با رویکردی اقتصادی، نقش اعتماد را در حفظ ارزش‌ها و هنجارهای غیررسمی با عنوان سرمایه اجتماعی مهم برمی‌شمرد.

شکسته شدن اعتماد، منفعت شخصی و قراردادهای تجاری

بین فردی

پژوهشگران متعددی معتقدند فرایند اعتماد از بی‌اعتمادی یا تخلف در آن آسان‌تر است (Meyerson et al., 1996: 175). به نظر کلمن (۱۳۷۷: ۱۵۰) اعتمادکننده و اعتمادشونده در رابطه خود هدفمند و به دنبال رسیدن به مطلوبیت در ارضای نیازهای خود هستند؛ بنابراین، رابطه مبتنی بر اعتماد، عملی دوجانبه است و بر مبنای اصل به حداکثر رساندن فایده در شرایط مخاطره قرار دارد. مک‌کانن و همکاران (2018: 821) بحث می‌کنند که اولویت‌های اجتماعی تا حد زیادی تجارت را تسهیل می‌کنند. اگر افراد به‌طور ذاتی انگیزه نگرانی نسبت به رفاه دیگران را دارند، متمایل‌اند به قراردادهای خود را حتی زمانی که فرصتی برای شکستن توافق و بهره‌مندی مالی بیشتر فراهم می‌شود، پایبند باشند. اگر افراد معتقد باشند دیگران نگرانی‌های اجتماعی قوی دارند، می‌توان انتظار داشت بیشتر

اعتماد و اقتصاد بین فردی

اولین بار ویلیامسون با طرح اینکه کنشگران اقتصادی هم پیگیر منفعت شخصی خود هستند هم درگیر فرصت‌طلبی می‌شوند، بحث اعتماد را وارد اقتصاد کرد (سوندبرگ و گرانووتر، ۱۳۹۵: ۴۶). به‌طور معمول در بررسی تبادل اقتصادی، کنشگران اقتصادی سود خود را به حداکثر می‌رسانند. آنها در شرایطی که دارایی‌های فردی به دلیل پایین بودن اعتماد متقابل به شدت تهدید می‌شوند، به شیوه‌های فرصت‌طلبانه (یعنی دنبال کردن علاقه شخصی) رفتار می‌کنند (کلمن، ۱۳۷۷: ۱۷۲؛ Williamson, 1975: 97). بیکر^۱ (1984: 792) با توجه به این دیدگاه استدلال می‌کند که اعتماد، شرط کافی برای کنترل اجتماعی مؤثر بر رفتار تجاری نیست؛ بنابراین، بیشتر سازوکاری ضعیف برای کنترل گرایش فرصت‌طلبانه بازیگران

² Andreoni

¹ Baker

مثبت (اعتمادسازی) هستند. دوم اینکه رخدادهای کم‌کننده اعتماد، قضاوت‌های بیشتری را نسبت به رخدادهای اعتمادساز برمی‌انگیزند.

سطوح اعتماد - بی‌اعتمادی

به‌طور کلی، سطوح اولیه اعتماد را به سه دسته زیر تقسیم می‌کنند (Lewicki et al., 2006: 998):

الف) سطح اعتماد صفر: در بیشتر رویکردهای تعاملی، اعتماد از سطح صفر آغاز می‌شود و در طول زمان به تدریج توسعه می‌یابد. لومان^۱ (87: 1979) استدلال می‌کند که در ابتدای برخورد اجتماعی، افراد شروع به برقراری ارتباطی با پایه اعتماد صفر می‌کنند؛ اما سریع به انتخابی کلیدی می‌رسند: اعتماد یا بی‌اعتمادی. افراد از برخورد اولیه برای آزمون اعتبار قضاوتشان استفاده می‌کنند. اگر کنشگر قضاوت کند که همبستگی با ارزشی بین او و دیگران وجود دارد و از اعتماد اولیه او سوءاستفاده نشده است، به اعتماد در روابط و مبادلات آینده هدایت خواهد شد.

ب) سطح اعتماد مثبت اولیه: برخی نظریه‌پردازان این فرضیه را درباره اعتماد به چالش کشیده‌اند و معتقدند حتی در اوایل رابطه، افراد سطح جالب توجهی از اعتماد را تجربه می‌کنند. این سطح بالاتر، با توجه به تعامل معنادار با طرف مقابل، براساس درک ارزش‌های مشترک و نگرش‌ها یا تأثیر مثبت دو طرف بر یکدیگر شرح داده شده است (Lewicki et al., 2006: 999). برای مثال کرامر (220: 1994) نشان داد دانشجویانی که هیچ گذشته مشترکی نداشته‌اند نیز اعتماد زیادی به یکدیگر دارند. به همین ترتیب، فوکویاما (۱۳۷۹) ادعا می‌کند که برخی فرهنگ‌های اجتماعی تمایل بیشتری به اعتماد به دیگران دارند.

دانشمندان سه عامل اصلی را در بروز اعتماد اولیه دخیل می‌دانند (Lewicki et al., 2006: 1000):

- عوامل شخصیتی که بر خصوصیات ذاتی و فردی اشخاص در اعتماد به دیگران مبتنی است؛

مایل به ادامه شراکت باشند؛ حتی اگر این شراکت ریسک‌هایی را به همراه داشته باشد؛ اما هنگامی که این خصلت اجتماعی شایع نیست، وجود قراردادهای رسمی همه‌جانبه برای تسهیل تجارت لزوم بیشتری می‌یابد. در این زمان مؤسسات حقوقی طراحی شده برای تطبیق موافقت‌نامه‌ها و حل اختلافات، بیشتر استفاده می‌شوند. همین طور دادگاه‌ها برای زمانی پا به میدان می‌گذارند که یکی از دو طرف قرارداد را نقض می‌کند؛ در واقع، مهم‌ترین حلقه زنجیره ضمانت اجرایی، همین دادگاه‌ها هستند. همچنین ویژگی‌های خاصی نظیر استفاده از شاهدان هنگام نهایی شدن توافق و ارجاع اختلاف به داوران حرفه‌ای در این زمینه پیش‌بینی شده‌اند (McCannon, 2011: 268). با این تفاسیر، دو مسیر در پیشروی قراردادهای تجاری تصورشدنی است: یکی قراردادهای اجباری که زمانی بیشتر جریان دارند که اعتماد به منزله کنترل‌کننده اخلاقی محدود است و دوم، قراردادهایی که اخلاق و اعتماد نقش پررنگی را در اجرای آنها بازی می‌کنند؛ البته فرضیه جایگزین آن است که اعتماد و قرارداد مکمل‌هایی برای یکدیگرند. در این صورت، افراد رغبت بیشتری برای وارد شدن به قراردادهایی دارند که معتقدند در آنها طرف مقابل نیز نگرانی‌ها و گرایش‌های اخلاقی نسبت به موضوع دارد (McCannon et al., 2018: 827). نورث (1990) استدلال می‌کند که قوانین رسمی اثربخشی هنجارهای غیررسمی را افزایش می‌دهند. با توجه به رویکرد بازار خودتنظیم‌گر در اقتصاد مدرن، اقتصاددانان معتقدند همواره باید حدی از اعتماد در بازار وجود داشته باشد تا بتوان در آن کار کرد؛ به بیان دیگر، ترتیبات نهادی و قانونی به‌تنهایی قادر به کنترل زور و تقلب بازاری نیستند. همان‌طور که هابز معتقد است در معنای اصیل منفعت‌طلبی چیزی وجود ندارد که زور و نیرنگ را طرد کند (سوندبرگ و گرانووتر، ۱۳۹۵: ۴۷). برای توضیح شکنندگی اعتماد، اسلوویچ^۱ (679: 1993) استدلال می‌کند که عوامل مختلفی از رفتارهای شناختی وجود دارند که به تقارن نداشتن در روند اعتماد در مقابل فرایند بی‌اعتمادی کمک می‌کنند. یکی اینکه رویدادهای منفی (اعتمادشکنی) مشاهده‌شدنی‌تر و جالب‌توجه‌تر از حوادث

2 Luhmann

¹ Slovic

دوستان نزدیک، شرکا در معامله در بازار و ...؛

- پارامترهای ساختاری که رابطه دو طرف را کنترل می‌کنند (برای مثال در دسترس بودن سازوکارهای ارتباطی، دسترسی به اشخاص ثالث و ...).

رویکردهای اعتمادساز - اعتمادشکن

لویسکی و بانکر (1995) در راه تلاش برای تعریف سطوح مختلف اعتماد، کارهای علمی متنوعی را انجام دادند. آنها به سطوح مختلف اعتماد و تغییرات آنها به صورت داینامیک و مبتنی بر تغییرات زمان معتقدند. از آنجا که آنها علاقه‌مند به بررسی اعتماد در رابطه تجاری‌اند، در تعریف‌های خود بر ویژگی‌های روابط اقتصادی تمرکز می‌کنند. آنها به طور کلی سه پایه اصلی برای اعتماد (بی‌اعتمادی) تعریف می‌کنند:

اعتماد محاسبه‌محور^۴ (CBT): که براساس دوگانه هزینه - منفعت عمل می‌کند. بدین صورت که تا زمانی که هزینه قطع رابطه اقتصادی و انجام عمل مجرمانه از مزیت‌های کوتاه‌مدت بیشتر است، این پیمان یا قرارداد جریان دارد. در این تعریف بر مزایای متقابلی تأکید می‌شود که از چنین اعتمادی به دست می‌آید و بر این ایده تأکید می‌شود که انگیزه اصلی برای حفظ قرارداد، محاسبه است؛ یعنی این اعتماد با محاسبه عواقب حفظ نکردن اعتماد حفظ می‌شود و ادامه پیدا می‌کند.

اعتماد دانش‌محور^۵ (KBT): این نوع اعتماد بر توانایی شناخت و درک کافی دیگران برای پیش‌بینی رفتار آنها مبتنی است. حتی اگر شرایط پیش‌بینی در زمان‌هایی فراهم نباشد، تعاملات تکراری و روابط چندگانه، درک افراد را از طرف مقابل افزایش خواهند داد. این تعامل، پایه و اساس CBT را تقویت می‌کند و اعتماد را بر پایه پیش‌بینی دیگران از طریق دانش تصویر می‌کند.

اعتماد مبتنی بر شناسایی^۶ (IBT): زمانی رخ می‌دهد که یک طرف به طور کامل ترجیحات طرف دیگر را درونی می‌کند؛ در واقع، IBT بر افزایش شناسایی طرف مقابل مبتنی

- ساختارهای نهادی که محافظت در برابر اقدامات بی‌اعتمادکننده به وسیله دیگران را تضمین می‌کنند؛
- فرایندهای شناختی که به افراد اجازه می‌دهند به سرعت اطلاعات را پردازش کنند و قضاوت‌های اولیه‌ای را انجام دهند یا تصورات اولیه‌ای را درباره اعتمادپذیر بودن دیگران ایجاد کنند.

ج) سطح بی‌اعتمادی اولیه: پژوهشگران متعددی درباره پایه‌های بی‌اعتمادی اظهار نظر کرده‌اند. لویسکی و همکاران (2006: 1003) نشان می‌دهند به طور کلی بی‌اعتمادی اولیه (یا اعتماد منفی) به سه دلیل زیر رخ می‌دهد:

- ۱- عوامل فرهنگی یا روانی که افراد را نسبت به بی‌اعتمادی اولیه متمایل می‌کنند؛
- ۲- اطلاعات با اعتبار نامشخص درباره دیگری؛
- ۳- عوامل زمینه‌ای یا موقعیتی که چنین قضاوت اولیه‌ای را تضمین می‌کنند.

همچنین کرامر^۱ (202: 1994) بی‌اعتمادی و سوء ظن را موانع روانی برای اعتماد بیان کرده است. نداشتن اطمینان ممکن است در قالب فرایندهای گروهی اجتماعی ظاهر شود؛ مانند زمانی که افراد عضو یک گروه، به اعضای خارج از گروه بی‌اعتمادند. همچنین سیتکین و روث^۲ (377: 1993) اشاره می‌کنند که ناسازگاری ارزش‌ها با یکدیگر ممکن است سبب بی‌اعتمادی اولیه شود؛ اما از نظر فیسک^۳ (1991) به طور کلی ویژگی‌های بارز چرخه اعتماد اینگونه دسته‌بندی می‌شوند:

- ویژگی‌های بارز اعتمادکننده (برای مثال اطمینان کلی، توانایی، خیرخواهی، صداقت و شهرت)؛
- ویژگی‌های روابط گذشته بین دو طرف (مانند الگوهای موفق همکاری)؛
- ویژگی‌های فرایندهای ارتباطی شخصی (مثل تهدید، وعده‌ها و بازبودن ارتباطات)؛
- ویژگی‌های شکل ارتباطی بین دو طرف (برای مثال

⁴ Calculus Based Trust

⁵ Knowledge Based Trust

⁶ Identification Based Trust

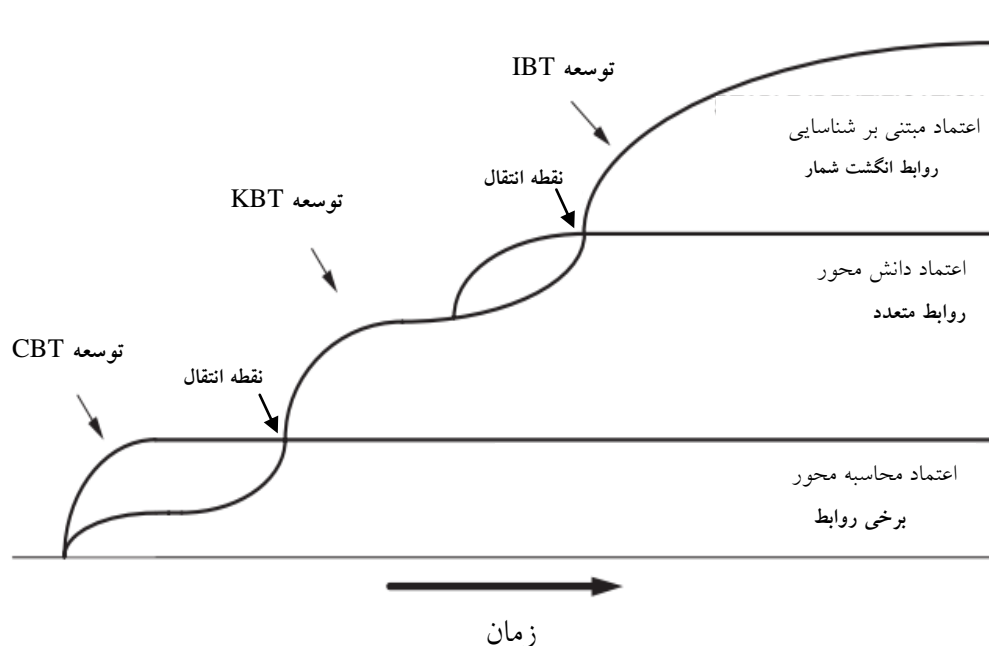
¹ Kramer

² Sitkin & Roth

³ Fiske

مقابل محافظت می شود یا خیر در حفظ و ادامه تعامل و ارتباط اهمیت زیادی دارد.

است. بر این اساس، افراد به شناخت خواسته‌ها، نیت‌ها و ارزش‌های یکدیگر تمایل دارند؛ زیرا می‌دانند منافع مشترکی دارند و شناسایی این موضوع که منافع افراد از جانب طرف



شکل ۱- الگوی لویسکی و بانکر (۱۹۹۵)

پیچیده‌تری نیاز ندارند. ۲- وابستگی متقابل بین افراد به شدت محدود است. ۳- افراد در حال حاضر اطلاعات کافی درباره یکدیگر به دست آورده‌اند و بعید است رابطه آنها بیشتر از این سطح توسعه یابد. ۴- یک یا چند تخلف اعتباری (اعتمادی) رخ داده است؛ بنابراین، بعید است اعتماد بیشتری ایجاد شود. ۲- انتقال از CBT به KBT در روابط طولانی رخ می‌دهد که طی آن دو طرف یکدیگر را بهتر می‌شناسند. این انتقال زمانی اتفاق می‌افتد که افراد دانش بیشتری درباره دیگران کسب کنند و با فعالیت‌هایی درگیر شوند که این دانش را تولید می‌کنند؛ در واقع، تعامل مداوم و متنوع این داده‌ها را تولید می‌کند. همان‌طور که اشخاص در طول پیمان، قرارداد یا تجارت با هم کار می‌کنند، با یکدیگر صحبت می‌کنند و دیگران را در شرایط مختلفی می‌بینند، به دیگران می‌آموزند و یاد می‌گیرند به یکدیگر اعتماد کنند؛ زیرا دیگران فهمیدنی و

این نویسندگان الگوی گرافیکی پیچیده‌ای از این توسعه را ارائه می‌دهند (شکل ۱). آنها درباره ایجاد اعتماد در روابط حرفه‌ای چند فرضیه را بیان می‌کنند:

۱- تمام روابط اعتماد با CBT آغاز می‌شوند. در چارچوب کنش تعریف می‌شود؛ کنشی که از مزایا و هزینه‌هایی مشتق می‌شود که باید در رابطه حفظ شوند یا از تقلب و شکستن رابطه به دست می‌آیند. در این فرضیه سطح شروع ارتباط صفر یا بالاتر از صفر در نظر گرفته شده است. آسیب‌پذیری، خطر، پیش‌بینی‌پذیری و قابلیت اطمینان، از مسائل مهم در این فرضیه‌اند. در این راه، تعاملات تکراری، میزان وابستگی متقابل بین افراد و شهرت (با عنوان نیروی بازدارنده شکستن اعتماد) برای تقویت CBT به کار می‌روند. برخی روابط هرگز از مرحله CBT فراتر نمی‌روند. این امر ممکن است به چهار دلیل رخ دهد: ۱- افراد به رابطه

اعتماد در تعاملات قبلی، انتظارات مثبت نسبت به اهداف اعتمادشونده را افزایش می‌دهند. احساس و عاطفه به رابطه بین فردی وارد می‌شود و تعامل مکرر و طولانی مدت سبب تشکیل پیوندهای مبتنی بر مراقبت و نگرش متقابل بین فردی می‌شود. به همین دلیل، پژوهشگران بیشتر به این شکل اعتماد، عنوان «اعتماد عاطفی» می‌دهند.

تفسیر و تحلیل یافته‌ها

در این پژوهش، سنگ‌بنای اولیه بر حدود ۲۰۰ پرونده قضایی گذاشته شد که در مؤسسه حقوقی ملاصدرای یزد در بازه زمانی حدود دوساله بازگشایی شده بود که در نهایت، حدود ۱۱۳ پرونده با درون‌مایه اقتصادی بین فردی تشخیص داده شد؛ بنابراین، از پرونده‌های اقتصادی بین‌سازمانی یا پرونده‌هایی که یک طرف پرونده، اشخاص حقیقی نبوده‌اند، صرف نظر شد. ناگفته نماند که بعضی پرونده‌ها چندین زمینه اقامه دعوا داشته‌اند. مانند پرونده‌های سرقت منجر به قتل که در آنها انگیزه اقتصادی بوده است؛ اما پرونده با درون‌مایه اصلی قتل نفس شناخته می‌شود. در مجموع شراکت‌های اقتصادی یا شبه اقتصادی بین فردی، شرط اصلی بررسی این پژوهش بوده است. به طور کلی، بیش از ۵۷ درصد از پرونده‌های بررسی شده در این پژوهش، ماهیتی اقتصادی دارند یا جنبه اقتصادی آنها جالب توجه است. به نظر می‌رسد پرونده‌های اقتصادی خرد با موضوع‌های مشابه، الگوهای تکرارشونده دارند؛ به بیان دیگر، می‌توان اینگونه برآورد کرد که شکاف در روابط اقتصادی افراد، بیش از دیگر اختلاف‌ها به مرحله طرح شکایت و پرونده‌سازی می‌رسد. جدول ۱ دسته‌بندی کلی موضوعات استخراج شده از پرونده‌های اقتصادی را نشان می‌دهد.

پیش‌بینی پذیرند. این تعاملات به طور خودآگاه یا ناخودآگاه اتفاق می‌افتند. این رویکرد بیان‌کننده یک رابطه در حال پیشرفت و توسعه است. حتی اگر افزایش دانش ما را به این باور برساند که دیگر «قابل اعتماد نیست»، این مفهوم پیش‌بینی‌پذیری اعتماد را افزایش می‌دهد.

۳- بسیاری از روابط بیشتر از سطح KBT بهبود یافته پیشرفت نمی‌کنند؛ به بیان دیگر، حرکت انتقالی از KBT به IBT در روابط بسیار کمی رخ می‌دهد. لویسکی و بانکر (1995: 149) اشاره می‌کنند که این پیشرفت در روابط زمانی اتفاق می‌افتد که افراد با استفاده از پایگاه دانش، خود را به ابزار توسعه شناسایی دیگران به منزله عنصر قوی و تأثیرگذار بین دو طرف مجهز کنند. در این رابطه، کلی (1984: 107) معتقد است با گذشت زمان، افراد با روابط نسبتاً نزدیک، جهت‌گیری خود را از تمرکز بر حداکثرسازی منافع شخصی، در جهت رسیدن به حداکثر نتایج مشترک تغییر می‌دهند. به طور کلی، می‌توان اینگونه نتیجه گرفت که در فرایند تغییر از CBT به KBT، روابط از حالت تأکید بر تفاوت‌ها یا تناقض‌های بین خود و دیگران (حساس بودن به ریسک و نقض احتمالی اعتماد) به تأکید بر مشترکات میان خود و دیگران (جذب) تغییر رویه می‌دهند. تغییر از KBT به IBT نتیجه تعادل هویت‌های مشترک است؛ در حالی که تمایزهای هویتی افراد نیز برقرار است.

علاوه بر سطوح طرح شده در نظریه لویسکی و بانکر، مک‌الیستر (1995) ساختار اعتماد مبتنی بر عاطفه^۱ (ABT) را نیز ارائه کرد که پژوهشگران به لحاظ تاریخی آن را نادیده می‌گیرند. مک‌الیستر در این نظریه معتقد به اعتماد مبتنی بر عاطفه است. او خشم را به منزله نمونه بیان می‌کند و معتقد است به طور معمول خشم از اصلی‌ترین تجربیات عاطفی است که در فرایند شکستن اعتماد ظهور پیدا می‌کند؛ بنابراین، در تمام تعاملات از جمله تعاملات اقتصادی، پیوندهای عاطفی به صورت ویژه‌ای در روابط بین فردی وجود دارند. قابلیت

¹ Affective-Based Trust

جدول ۱- دسته‌بندی موضوعی پرونده‌ها

ردیف	موضوع	ردیف	موضوع
۱	مطالبه وجه چک	۱۷	نفته معوقه
۲	مطالبه اجرت‌المثل	۱۸	طلاق توافقی
۳	دادخواست ابطال وکالت‌نامه	۱۹	صدور چک بی‌محل
۴	الزام به تنظیم سند رسمی و جلب ثالث	۲۰	فروش مال غیر
۵	تعدیل اجاره‌بها	۲۱	عضوشدن در شرکت‌های هرمی (گلدکویست)
۶	فسخ قول‌نامه	۲۲	جعل و استفاده از سند مجعول
۷	مطالبه اجرت‌المثل محل سکونت زوجه از زوج	۲۳	اجرای حکم سرقت
۸	خلع ید	۲۴	استفاده از سند مجعول
۹	استرداد سفته	۲۵	جعل
۱۰	تعدیل اجاره‌بها	۲۶	مهریه
۱۱	الزام به تنظیم سند خودرو	۲۷	نفته معوقه
۱۲	الزام به پرداخت خسارت تأخیر تعهد	۲۸	خیانت در امانت
۱۳	اجرا و وصول وجه چک حکم غیابی	۲۹	چک بی‌محل
۱۴	الزام به تنظیم سند رسمی ملک (خانه شش دانگ)	۳۰	کلاهبرداری
۱۵	مطالبه وجه رسید عادی	۳۱	انجام معامله به قصد فرار از دین
۱۶	مطالبه مهریه (سکه)	۳۲	بازگشت دادرسی

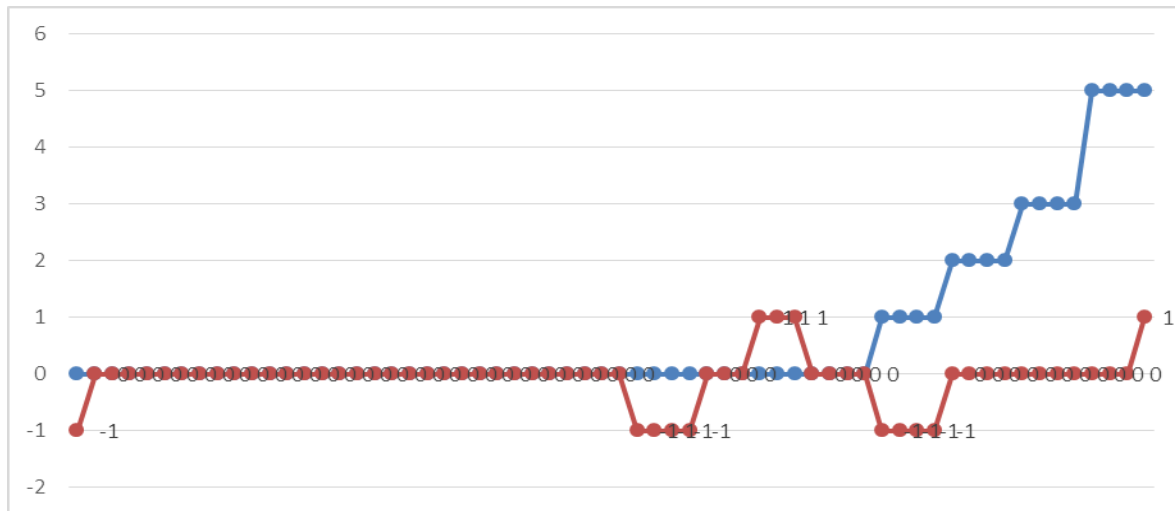
از بین حدود ۱۲۲ دسته‌بندی کلی پرونده‌های حقوقی مطالعه شده، ۳۲ موضوع مرتبط با موضوع بررسی شده در این پژوهش با معیار ذکر شده استخراج شد. برخی از این عناوین به صورت کلی ممکن است مشمول برداشت‌های غیراقتصادی نیز باشند؛ مانند موضوع طلاق توافقی که پس از مطالعه محتوای پرونده مشخص شد نوع اختلاف کاملاً اقتصادی و بر انجام‌نشدن تعهدات مالی زوج پس از طلاق توافقی مبتنی بوده است؛ بنابراین، در این دسته‌بندی‌ها، محتوای پرونده‌های نمونه به صورت دقیق بررسی شده است. از آنجا که پژوهش حاضر بین‌رشته‌ای است، نامگذاری‌ها به صورت عرفی یا براساس نظر کارشناس حقوقی در جهت کاربردی بودن برای رشته‌های حقوق، جامعه‌شناسی و اقتصاد انجام شده است. در ادامه این پرونده‌ها براساس ۴ نوع اعتماد الگوی لویسکی و بانکر (۱۹۹۵) و مک‌ایستر (۱۹۹۵) بررسی تفسیری می‌شوند.

اعتماد محاسبه‌محور (CBT): همان طور که گفته شد، این نوع اعتماد، اولین و پایین‌ترین نوع اعتماد در مبادله اقتصادی

بین فردی است؛ در واقع، در فرایند تحلیل محتوا، آن دسته از پرونده‌ها در این دسته قرار داده شدند که دو طرف قرارداد براساس به دست آوردن سود کوتاه‌مدت مبتنی بر هزینه - منفعت وارد معامله شده باشند (نظیر خرید یک کالا یا خدمات). همچنین در شروع معامله میزانی از آشنایی اولیه (مانند دوستی یا خویشاوندی) مشاهده نشده باشد. این دو ویژگی، پرونده‌های این بخش را (۶۱ پرونده) از قسمت‌های دیگر مجزا می‌کنند. نتیجه تحلیل محتوای انجام شده در پرونده‌های قرارگرفته در این دسته‌بندی، نشان می‌دهد قراردادها در بیشتر موارد سطح اولیه پایینی از اعتماد و مدت زمان کوتاهی از شروع مبادله داشته‌اند. بر این اساس، بیش از ۸۰ درصد از پرونده‌هایی که در این سطح دچار شکاف اعتمادی شده‌اند، سابقه اعتماد کمتر از یک سال دارند و به‌ندرت به بیش از ۵ سال می‌رسند. همچنین ۸۰ درصد از پرونده‌ها در سطح اعتماد محاسبه‌محور در سطح اولیه اعتمادی صفر (Zero Trust) قرار می‌گیرند و ۱۵ درصد نیز در ابتدای

قرارداد طول کشیده است تا کار به تشکیل پرونده قضایی برسد. نمودار ۱ نشان می‌دهد در روابط با زمان اعتماد بیش از دو سال، سطح اولیه اعتماد عموماً صفر یا یک بوده است. همچنین میان پرونده‌های قرار گرفته در سطح CBT، بیشترین مدت برقراری اعتماد ۵ سال برآورد شده است.

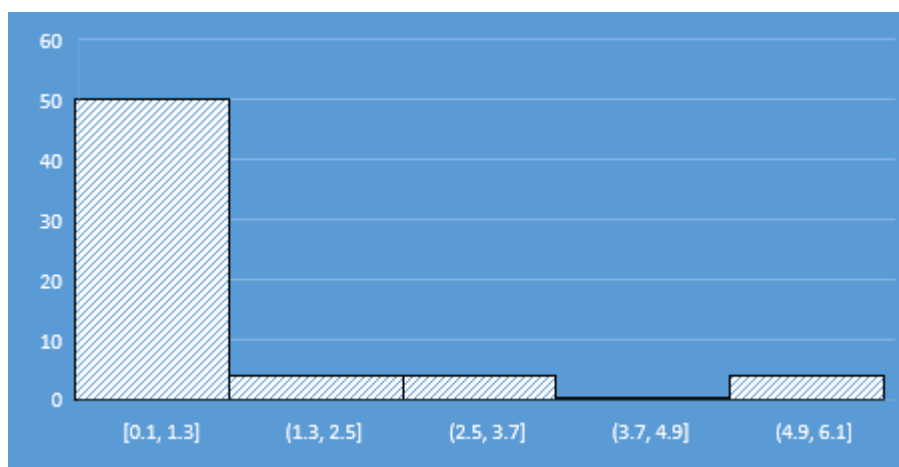
شراکت یا آغاز دوره اعتماد، مقادیری از بی‌اعتمادی اولیه را داشته‌اند. نمودار ۱ ارتباط زمان شروع تا پایان اعتماد و رابطه آن با سطح اولیه اعتماد اقتصادی بین فردی را نشان می‌دهد. در این نمودار میله‌های نارنجی رنگ نشان‌دهنده سطح میزان اعتماد اولیه و میله‌های آبی بیان‌کننده مدت زمانی است که از ابتدای عقد



نمودار ۱- مدت زمان اعتماد برحسب سطح اعتماد اولیه در سطح CBT

در نظام اقتصادی)، خیانت در امانت، الزام به تنظیم سند، فروش مال غیر، شرکت‌های هرمی، بازگشت دادرسی، الزام به انجام تعهد، وصول چک، مطالبه وجه رسید، جعل و استفاده از سند مجعول، تأخیر تعهد مالی، خلع ید و ... است.

نمودار ۲ نشان‌دهنده این واقعیت است که بیش از ۷۰ درصد از شراکت‌های اقتصادی سطح CBT پیش از ۱۵ ماه اول، سبب تشکیل پرونده قضایی شده‌اند. موضوع‌هایی که به طور کلی در این سطح از اعتماد به تشکیل پرونده قضایی اقتصادی منتهی شده‌اند، شامل چک بی‌محل (بالاترین تکرار



نمودار ۲- بازه زمانی شروع رابطه تجاری در سطح CBT (برحسب سال)

KBT سقف زمانی استخراج شده از پرونده‌هاست؛ به گونه‌ای که حداکثر زمان وجود اعتماد در این سطح ۸ سال برآورد شده است. همکاری‌های طولانی‌مدت‌تر در سطوح IBT/ABT اتفاق می‌افتند. همچنین در ۸۸ درصد از پرونده‌های سطح KBT سطحی از اعتماد اولیه بین دو طرف وجود داشته است و در اساس موردی با ویژگی بی‌اعتمادی اولیه در سطح KBT یافت نشد. موضوع‌هایی که به‌طور کلی در سطح KBT به تشکیل پرونده قضایی اقتصادی منتهی شده‌اند، شامل جعل اسناد، استرداد سفته، مطالبه اجرت‌المثل، اقدام به سرقت (از شریک تجاری)، ابطال وکالت‌نامه، سوءاستفاده از سند و ... است.

اعتماد دانش محور (KBT): همان طور که گفته شد، اعتماد دانش محور بر اثر اضافه شدن عنصر زمان به وجود می‌آید؛ در واقع، KBT پایه و اساس CBT را تقویت و مبنای اعتماد را مبتنی بر افزایش دانش و پیش‌بینی دیگران از طریق دانش کسب شده تصویر می‌کند. داده‌های استخراج شده از پرونده‌های حقوقی نیز این ایده را بدین صورت تقویت می‌کنند که تنها ۱۲ درصد از پرونده‌هایی که در این سطح سبب بی‌اعتمادی شده‌اند، کمتر از یک سال سابقه شراکت یا همکاری داشته‌اند و در مقابل حدود ۸۷ درصد سابقه اعتمادی بیش از یک سال را تجربه کرده‌اند (نمودار ۳)؛ این در حالی است که ۴۸ درصد از این گسست‌های اعتمادی، در سال‌های پنجم به بعد اتفاق افتاده است. از نکات مهم درباره زمان



نمودار ۳- مدت زمان اعتماد در سطح KBT

اختلاف‌های حقوقی (منتج به تشکیل پرونده) می‌شوند. این نکته مفروضات الگوی لویسکی و بانکر (1995) را نیز تأیید می‌کند. همان طور که بیان شد، شاید دلیل اصلی این موضوع وجود درک متقابل بالا و قائل شدن حدی از حقوق تعریف شده برای طرف مقابل در شراکت‌های طولانی‌مدت است. به هر حال، با توجه به اینکه معیار این پژوهش، پرونده‌های تشکیل شده حقوقی است، نمی‌توان تفسیر دقیق تری درباره پرونده‌های تشکیل نشده ارائه داد؛ با این حال

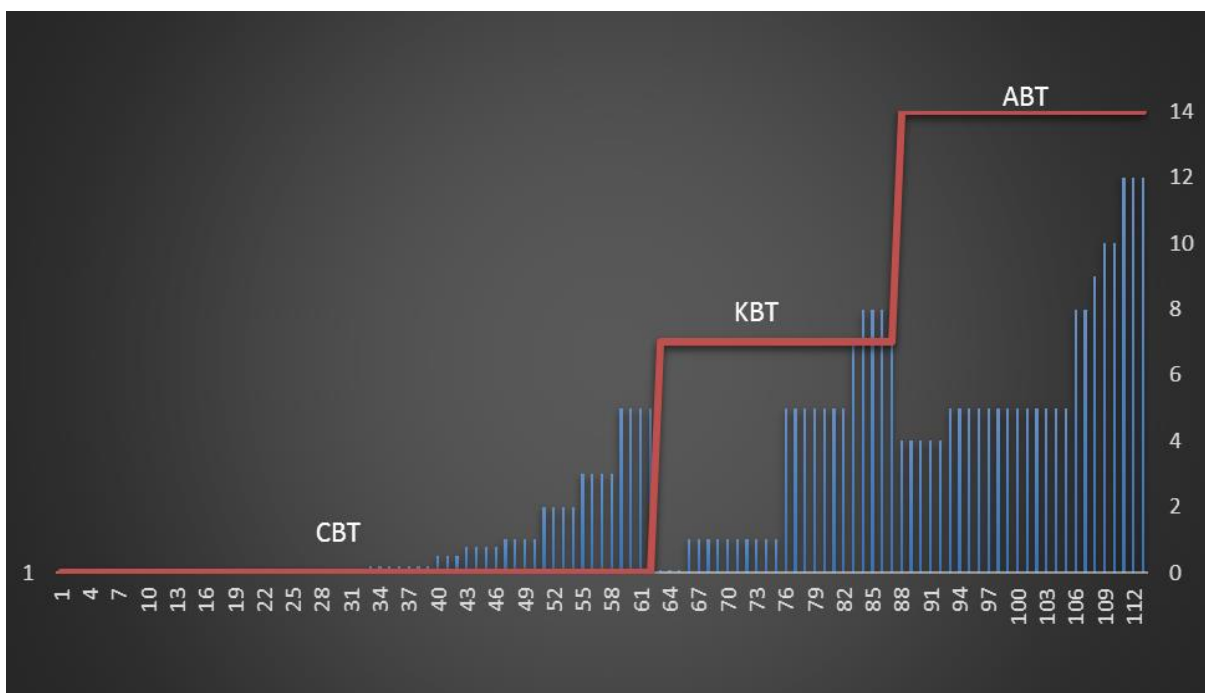
اعتماد مبتنی بر شناسایی (IBT): در این نوع اعتماد، افراد شناخت از یکدیگر و منافع متقابل را به گونه‌ای درونی کرده‌اند که در آن حفظ و ادامه مشارکت اقتصادی را اولویت اصلی خود می‌دانند. از نکات جالب در بررسی پرونده‌های حقوقی، وجودنداشتن پرونده‌ای در این سطح بود. بر این اساس اینگونه نتیجه گرفته می‌شود که شراکت‌های اقتصادی بین فردی که در سطح IBT قرار دارند، علاوه بر اینکه از نظر کمی درصد پائینی را تشکیل می‌دهند، به ندرت سبب ایجاد

حدود ۵۵ درصد از کل پرونده‌های مطالعه‌شده در مرحله CBT قرار دارند؛ شراکت‌های کوتاه‌مدتی که عموماً در قالب معامله‌های خرید و فروش بوده‌اند و با فاصله کمی از انعقاد قرارداد به بی‌اعتمادی ختم شده‌اند. پرونده‌های حقوقی با سطح اعتماد ABT (۲۳ درصد) و KBT (۲۲ درصد) بقیه موارد مطالعه‌شده را تشکیل می‌دهند. همچنین همان‌طور که نمودار ۴ نشان می‌دهد، هرچه زمان بیشتر می‌گذرد، سطح اعتماد نیز افزایش پیدا می‌کند. به‌جز موارد استثنا، در بازه زمانی یک سال، سطح اعتماد بین‌فردی در شراکت‌ها و تبادل‌های اقتصادی ارتقا پیدا می‌کند؛ به بیان دیگر، وجود سطح اولیه‌ای از اعتماد و حداقل رابطه زمانی یک‌ساله، شرط لازم برای ارتقای سطح اعتماد از CBT به سطح KBT است. همچنین بالاترین سطح اعتمادی، اعتماد مبتنی بر عاطفه است. یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهند دست‌کم ۴ سال زمان برای شکسته‌شدن این سطح از اعتماد لازم است و شراکت‌هایی که در سطح ABT قرار دارند، دست‌کم ۴ سال دوام خواهند داشت.

می‌توان کیفیت تداوم شراکت‌های تجاری سطح IBT را در پژوهش‌های دیگر بررسی کرد.

اعتماد مبتنی بر عاطفه (ABT): احساس و عاطفه در این مرحله وارد تفسیر این پژوهش می‌شوند. تعامل مکرر و طولانی‌مدت سبب تشکیل پیوندهای مبتنی بر مراقبت و نگرش متقابل بین‌فردی و ایجاد رابطه‌ای عاطفی در تعامل بین‌فردی می‌شود. بازه زمانی در پرونده‌های بررسی‌شده حداقل ۴ سال و حداکثر ۱۲ سال برآورد شده است. با توجه به اینکه بیشتر پرونده‌های این سطح، شراکت‌های خانوادگی یا مسائل اقتصادی حاصل از اختلاف‌های زناشویی است، می‌توان سقف زمانی ایجاد ارتباط را بیش از ۱۲ سال نیز در نظر گرفت. همچنین تحلیل محتوای پرونده‌ها به‌روشنی نشان می‌دهد در ۱۰۰ درصد پرونده‌های سطح ABT، سطحی از اعتماد اولیه وجود داشته است؛ یعنی در اساس سطح اعتماد اولیه سطح صفر و بی‌اعتمادی نتوانسته‌اند سبب ایجاد ارتباطی در سطح اعتماد عاطفی شوند.

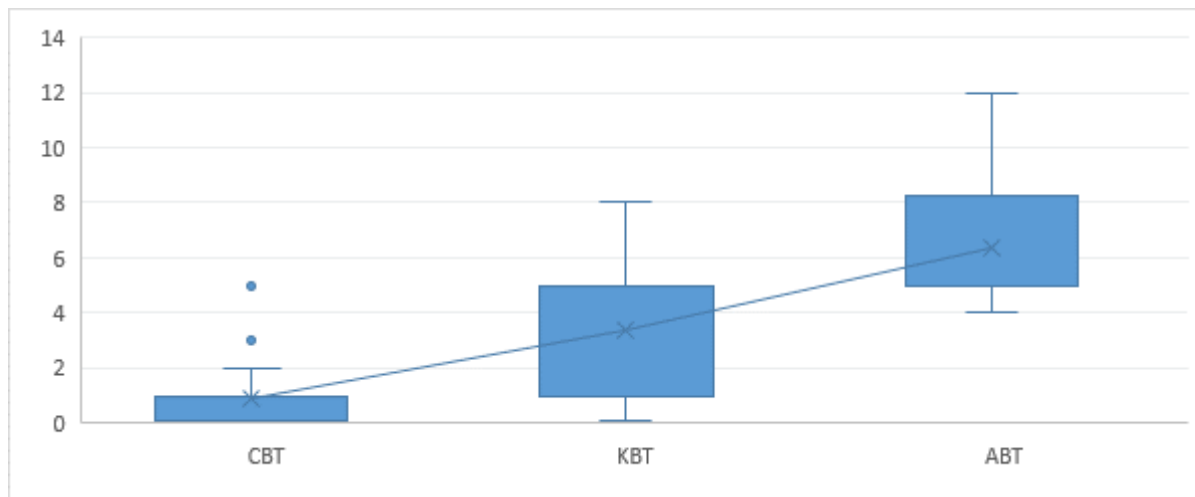
در ادامه یافته‌های کلی پژوهش تفسیر می‌شوند:



نمودار ۴- نمودار سطح اعتماد و زمان (۱)

افزایش پیدا می‌کند. همان طور که در نمودار ۵ مشاهده می‌شود، به ندرت مواردی یافت می‌شوند که در بازه زمانی بیش از ۲ سال هنوز در سطح CBT قرار داشته باشند. همچنین بخش زیادی از روابط بالای ۵ سال در سطح ABT قرار می‌گیرند.

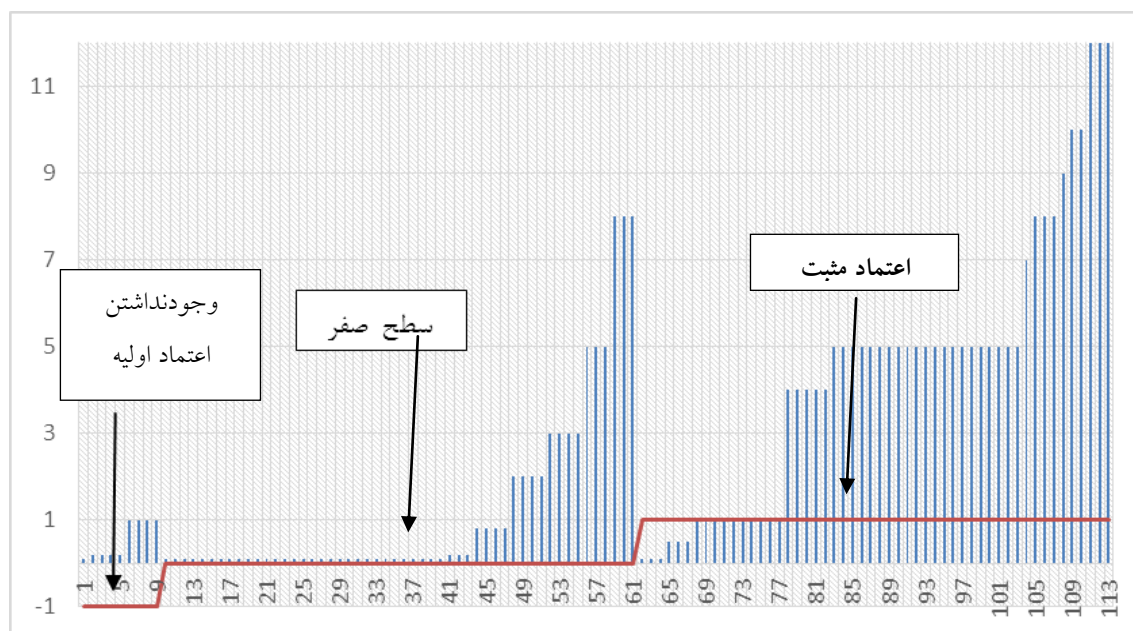
یافته‌های پژوهش، این موضع لوئیسکی و بانکر (1995) را تأیید می‌کنند که اعتماد شاخصی دینامیک است و با گذشت زمان دچار تغییرهای ماهیتی می‌شود. همچنین نشان می‌دهند رابطه زمان و اعتماد رابطه‌ای دوسویه است. هرچه زمان بیشتر می‌گذرد، پیوندهای اعتمادی در روابط اقتصادی بین فردی



نمودار ۵- نمودار سطح اعتماد و زمان (۲)

بیشتر می‌شود (نمودار ۶).

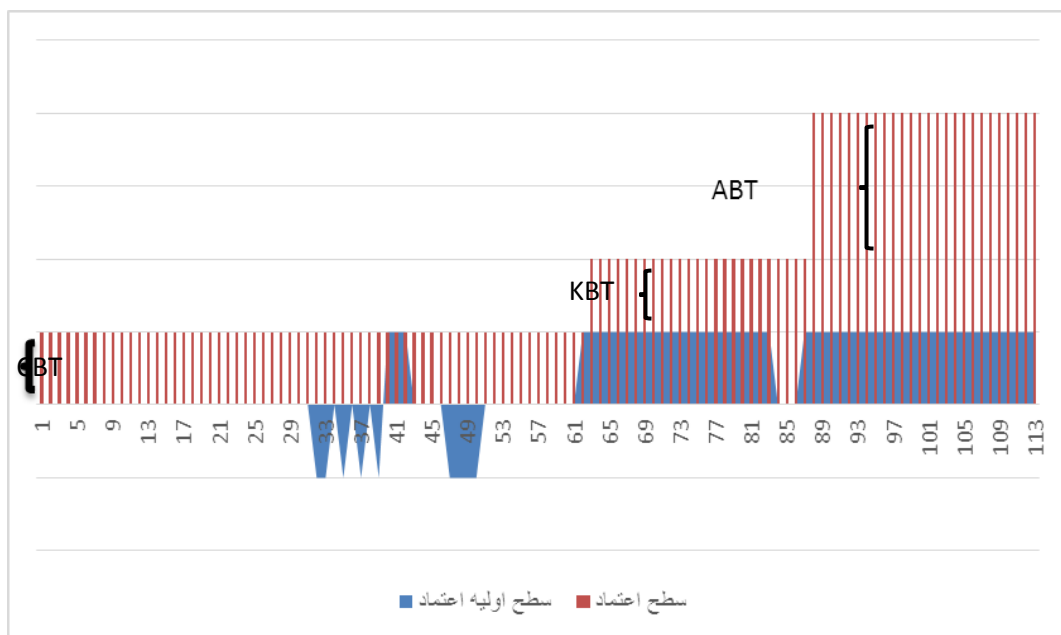
با توجه به نتایج، هرچه میزان اعتماد اولیه در آغاز رابطه بیشتر باشد، احتمال پایداری طولانی مدت پیوند اقتصادی



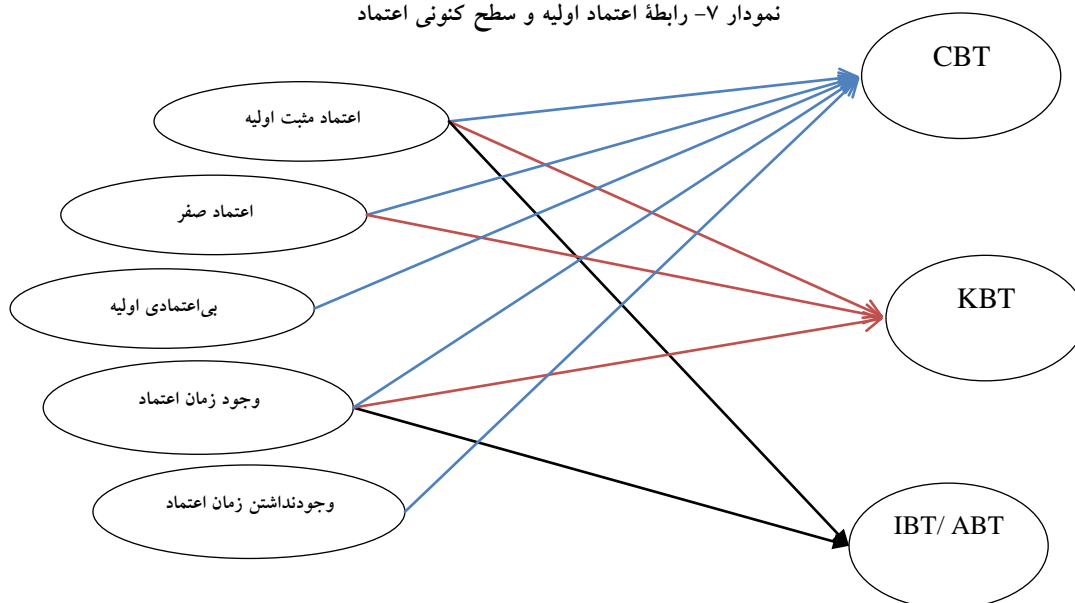
نمودار ۶- رابطه اعتماد اولیه و مدت اعتماد

لازم، اراده دو طرف برای ایجاد رابطه اقتصادی است و می‌توان گفت شرط لازم را ندارد؛ این در حالی است که در KBT، حداقل زمان اعتماد به همراه وجودداشتن اعتماد منفی (وجودداشتن اعتماد اولیه)، شرط لازم شکل‌گیری رابطه اقتصادی بین فردی قلمداد می‌شود. رابطه شماتیک این یافته‌ها در شکل ۲ نشان داده شده است.

تحلیل و تفسیر رابطه سطح اولیه اعتماد و سطح گسست اعتماد نیز از موارد مهم این پژوهش است (نمودار ۷). بر این اساس، شرط لازم شکل‌گیری در سطح ABT، وجود سطح مثبت اولیه اعتماد و حداقلی از شاخص زمانی اعتماد به صورت همزمان است و در نبودن هر کدام از این عناصر، رابطه بین فردی اقتصادی در سطح ABT شکل نخواهد گرفت؛ این در حالی است که در سطح اعتماد CBT، در اساس شرط



نمودار ۷- رابطه اعتماد اولیه و سطح کنونی اعتماد



شکل ۲- شرایط لازم برای سطوح اعتماد

نتیجه

می‌توان اینگونه نتیجه گرفت که اعتماد بین‌فردی بر شکل‌گیری روابط اقتصادی نقش بسزایی دارد؛ در عین حال شکستن این اعتماد، در پایان‌بخشیدن به رابطه اقتصادی مؤثر است که این نکته دستاوردهای ذکرشده در پیشینه پژوهش را نیز تأیید می‌کند؛ این در حالی است که در بیشتر پژوهش‌های پیشین، جنبه دینامیک اعتماد یعنی متغیر زمان که با توجه به یافته‌های پژوهش حاضر با عنوان متغیر اساسی در تعمیق اعتماد و به دنبال آن تعمیق کنش‌های اقتصادی نقش بازی می‌کند، مدنظر پژوهشگران نبوده است. همچنین پژوهش‌های ذکرشده، فرایند اعتماد را عموماً به صورت تک‌بعدی مدنظر قرار داده‌اند که بخشی از این نگاه، محصول سنجش اعتماد از طریق پرسش‌نامه‌های چندگزینه‌ای است؛ در حالی که اعتماد کیفیت‌های متفاوتی دارد و قوت و ضعف این کیفیت به‌ویژه در آغاز تعامل اقتصادی (سطح اعتماد اولیه)، بر ماندگاری و تعمیق آن بسیار مؤثر است.

پیشنهادها

به‌طور کلی، در برنامه‌ریزی‌های مدیریتی و بازرگانی حوزه قراردادهای، می‌توان این یافته‌ها را با عنوان شاخص‌های پیش از عقد قرارداد، مدنظر و در معرض سنجش قرار داد. یافته‌هایی که عموماً بر اعتماد اولیه و زمان موردانتظار برای ادامه شراکت اقتصادی و تجاری متکی‌اند. همچنین بررسی‌های این پژوهش، به‌طور خاص بر پرونده‌هایی متکی است که در سطح روابط اقتصادی خرد یا بین‌فردی شکل گرفته‌اند؛ بنابراین، پیشنهاد می‌شود پژوهشگران بعدی به این موضوع در سطوح میانه و کلان نیز توجه نشان دهند. همچنین پیشنهاد می‌شود پژوهشگران شراکت‌های با سطح اعتمادی IBT را بررسی کنند که نمونه‌ای از آن در این پژوهش وجود نداشت. در جریان تقریر پژوهش حاضر مشخص شد در کشور ما جامعه‌شناسان به جامعه‌شناسی حقوقی با عنوان رویکردی بین‌رشته‌ای قوی و سازنده توجه ویژه‌ای نکرده‌اند. پیشنهاد

می‌شود استادان و دانشجویان جامعه‌شناسی اقتصادی و سایر گرایش‌ها، بار دیگر پرونده‌های حقوقی را به‌منزله موضوعی جامعه‌شناسی مدنظر قرار دهند.

منابع

- رحمانی، ت. و امیری، م. (۱۳۸۶). «بررسی تأثیر اعتماد بر رشد اقتصادی در استان‌های ایران با روش اقتصادسنجی فضایی»، *مجله تحقیقات اقتصادی*، ش ۷۸، ص ۵۸-۲۳.
- زتومکا، پ. (۱۳۹۰). *اعتماد، نظریه جامعه‌شناختی*، ترجمه: غلامرضا غفاری، تهران: شیرازه.
- سوئدبرگ، ر. (۱۳۹۱). *منفعت‌طلبی و ساختار اجتماعی*، ترجمه: علی اصغر سعیدی، تهران: لوح فکر
- سوئدبرگ، ر. و گرانووتر، م. (۱۳۹۵). *جامعه‌شناسی اقتصادی*، ساخت اجتماعی و کنش اقتصادی، ترجمه: علی اصغر سعیدی، تهران: تیسرا.
- شاکری، ع؛ مؤمنی، ف؛ محمدی، ت. و عزیزاده، س. (۱۳۹۴). «بررسی اثر اعتماد عمومی شده بر تولید با تأکید بر شعاع بی‌اعتمادی فوکویاما؛ مطالعه موردی: هشت بخش اقتصادی اقتصاد ایران»، *فصلنامه جغرافیا*، ش ۴۸، ص ۴۸-۱۹.
- صادقی، س. و عرفان‌منش، الف. (۱۳۹۴). «مبانی روش‌شناختی پژوهش اسنادی در علوم انسانی»، *فصلنامه راهبرد فرهنگ*، ش ۲۹، ص ۹۲-۶۱.
- فرجی‌دانا، الف. (۱۳۸۵). «بازاندیشی اقتصاد توسعه در پرتو نظریه تنظیم: به‌سوی رویکرد چندرشته‌ای»، *مجله تحقیقات اقتصادی*، ش ۷۲، ص ۹۲-۵۵.
- فلیک، الف. (۱۳۸۸). *درآمدی بر تحقیق کیفی*، ترجمه: هادی جلیلی، تهران: نشر نی.
- فوکویاما، ف. (۱۳۷۹). *پایان نظم؛ سرمایه اجتماعی و حفظ آن*، ترجمه: غلامعباس توسلی، تهران: جامعه‌ایرانیان.

- 48.
- Hall, M. A. (2005) "The Importance of Trust for Ethics, Law and Public Policy." *Cambridge Quarterly of Healthcare Ethics*, 14 (2): 156-167.
- Kelley, H. H. (1984) "Affect in Interpersonal Relations." In: P. Shaver (Ed.), *Review of Personality and Social Psychology*, Beverly Hills, CA: Sage. 5: 89-115.
- Knack, S. & Keefer, P. (1997) "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation." *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (4): 1251-1288.
- Kramer, R. M. (1994) "The Sinister Attribution Error: Paranoid Cognition and Collective Distrust in Organizations." *Motivation and Emotion*, 18: 199-230.
- Landa, J. T. (1994) *Trust, Ethnicity and Identity: Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law and Gift-Exchange*. Amrica: University of Michigan Press.
- Lewicki, R. J. & Bunker, B. B. (1995) "Trust in Relationships: A Model of Development and Decline." In B. B. Bunker, & J. Z. Rubin (Eds.), *Conflict, Cooperation and Justice: Essays Inspired by the Work of Morton Deutsch*. San Francisco: Jossey-Bass. 133-173
- Lewicki, R. J. Tomlinson, E. C. & Gillespie, N. (2006) "Models of Interpersonal Trust Development: Theoretical Approaches, Empirical Evidence and Future Directions." *Journal of Management*, 32 (6): 991-1022.
- Luhmann, N. (1979) *Trust and Power*. Chichester, UK: Wiley.
- Luhmann, N. (2000) "Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives." *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, 6: 94-107.
- Mayer, R. C. Davis, J. H. & Schoorman, F. D. (1995) "An Integrative Model of Organizational Trust." *Academy of Management Review*, 20: 709-734.
- McAllister, D. J. (1995) "Affect- and Cognition-Based Trust as Foundations for Interpersonal Cooperation in Organizations." *Academy of Management Journal*, 38: 24-59.
- McCannon, B. C. (2011) "Coordination between a Sophisticated and Fictitious Player." *Journal of Economics*, 102 (3): 263-273.
- Mccannon, B. C. Asaad, C. T. & Wilson, M. (2018) "Contracts and Trust: Complements or Substitutes?" *Journal of Institutional Economics*, 14 (5): 811-832.
- Meyerson, D. Weick, K. E. & Kramer, R. M. (1996) "Swift Trust and Temporary Groups." In: R. M. Kramer & T. R. Tyler (Eds.), *Trust in*
- کلمن، ج. (۱۳۷۷). *بنیادهای نظریه اجتماعی*، ترجمه: منوچهر صبوری، تهران: نشر نی
- گیدنز، آ. (۱۳۸۴). *پیامدهای مدرنیت*، ترجمه: محسن ثلاثی، تهران: مرکز.
- محسنی تیریزی، ع؛ معیدفر، س. و گلابی، ف. (۱۳۹۰). «بررسی اعتماد اجتماعی با نگاهی نسلی به جامعه»، *جامعه‌شناسی کاربردی*، ش ۴۱، ص ۷۰-۴۱.
- ی. سو، آ. (۱۳۹۲). *تغییر اجتماعی و توسعه*، ترجمه: محمد حبیبی مظاهری، تهران: پژوهشکده مطالعات راهبردی.
- Andreoni, J. (2005) *Trust, Reciprocity and Contract Enforcement: Experiments in Satisfaction Guaranteed*. Social Systems Research Institute. Madison: University of Wisconsin.
- Baker, W. (1984) "The Social Structure of a National Securities Market." *American Journal of Sociology*, 89: 775-811.
- Beckert, J. (2009) "The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology." In: Hann, C. M. & Hart, K. (Eds): *Market and Society: The Great Transformation Today*. New York: Cambridge University Press, 38-55.
- Bradach, J. L. & Eccles, R. G. (1989) "Price, Authority and Trust: From Ideal Types to Plural Forms." *Annual Review of Sociology*, 15 (1): 97-118.
- Burt, R. S. & Knez, M. (1995) "Kinds of Third-Party Effects on Trust." *Rationality and Society*, 7 (3): 255-292.
- Doney, P. M. Cannon, J. P. & Mullen, M. R. (1998) "Understanding the Influence of National Culture on the Development of Trust." *Academy of Management Review*, 23 (3): 601-620.
- Eisenstadt, S. N. & Roniger, L. (1984) *Patrons, Clients and Friends. Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fiske, A. P. (1991) *Structures of Social Life*. New York: Free Press.
- Gambetta, D. (1988) *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. New York: Basil Blackwell.
- Granovetter, M. (2005) "The Impact of Social Structure on Economic Outcomes." *Journal of Economic Perspectives*, 19: 33-50.
- Guiso, L. Sapienza, P. & Zingales, L. (2006) "Does Culture Affect Economic Outcomes?" *Journal of Economic Perspectives*, 20 (2): 23-

- Organizations: Frontiers of Theory and Research*, Thousand Oaks, CA, US: Sage Publications, Inc. 166-195.
- North, D. C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Polanyi, K. Arensberg, C. M. & Pearson, H. W. (1957) *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*. New York: Free Press.
- Poppo, L. Zhou, K. Z. & Li, J. J. (2015) "When Can You Trust "trust"? Calculative Trust, Relational Trust and Supplier Performance." *Strategic Management Journal*, 37 (4): 724-741.
- Ring, P. S. (1994) *Fragile and Resilient Trust and their Roles in Cooperative Interorganizational Relationships*. In: *Proceedings of the International Association for Business and Society*, Virginia, USA: Philosophy Documentation Center, 5: 211-223.
- Rousseau, D. M. Sitkin, S. B. Burt, R. S. & Camerer, C. (1998) "Not so Different after all: A Cross-Discipline View of Trust." *Academy of Management Review*, 23: 393-404.
- Sitkin, S. & Roth, N. L. (1993) "Explaining the Limited Effectiveness of Legalistic "Remedies" for Trust/Distrust." *Organizational Science*, 4: 367-392.
- Slovic, P. (1993) "Perceived Risk, Trust and Democracy." *Risk Analysis*, 13 (6): 675-682.
- Smelser, N. J. & Swedberg, R. (Eds.). (2010). *The Handbook of Economic Sociology*. Newjersey: Princeton University Press.
- Williamson, O. E. (1993) "Calculativeness, Trust and Economic Organization." *Journal of Law and Economics*, 36 (1): 453-486.
- Williamson, O. E. (1975) *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.
- Zak, P. J. & Knack, S. (2001) "Trust and Growth." *The Economic Journal*, 111 (470): 295-321.
- Zucker, L. G. (1986) "Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920." *Research in Organizational Behavior*, 8: 53-111.

