

Andrija Šoć

## KA OBUHVATNOM POJMU POVERENJA

### SAŽETAK

U ovom radu ću razmotriti fenomen poverenja iz dva ugla. Prvi deo rada će se ticati empirijskih pristupa u istraživanju poverenja. Ukratko ću razmotriti pet aktuelnih debata o prednostima i manama različitih empirijskih pristupa, da bih zatim ukazao na to da svaka od njih zahteva preciznije određenje poverenja. U drugom delu rada, poći ću od trenutno dominantne debate između onih koji poverenje izjednačavaju sa ponašanjem i onih koji ga izjednačavaju sa očekivanjem. Govoriću o problemima oba ova pristupa, kao i o tezi da je poverenje crta ličnosti. Iako svaka od ponuđenih opcija ima svoje dobre strane, poverenje je, pokušaću da pokažem, suviše kompleksan fenomen da bi se odredilo na tako jednostavan način. Rad završavam obuhvatnom definicijom poverenja koja uključuje i neke od pomenutih elemenata, ali i druge značajne aspekte tog fenomena, i za koju se nadam da može da posluži kao polazna tačka u formulisanju budućih empirijskih istraživanja.

### KLJUČNE REČI

poverenje, empirijska istraživanja, pojmovna analiza, glasanje, demokratija

## Uvod

Burna dešavanja koja su obeležila proteklu godinu – pandemija i američki izbori – ukazuju na ozbiljan pad poverenja u institucije. Ovakvi događaji su izraz dugoročnih trendova produbljivanja jaza između onih koji bi trebalo da imaju legitiman autoritet upravljanja i onih koji im taj autoritet svojim izborom dodeljuju. Pad poverenja kao da dovodi do pada legitimiteta, što ukazuje na smanjenu efikasnost demokratskih mehanizama vladavine. Ne čudi, stoga, što u takvoj atmosferi raste popularnost pokreta koji su daleko više reakcionarno i populistički orijentisani nego što su to etablirani politički činioci. U uslovima snažne, narastajuće polarizacije, izdvajaju se, ne slučajno, leaderske figure koje se u svojim populističkim nastupima pozivaju na nejasno određene sposobnosti naroda da prepozna one koji rade u interesu države i sugerišu da se ne može imati poverenje u demokratske institucije, već u njih lično. Radi se o takozvanim „harizmatskim vođama“

---

Andrija Šoć, Institut za filozofiju, Filozofski fakultet, Univerzitet u Beogradu: andrija.soc@f.bg.ac.rs

Autor teksta je istraživač na projektu „Logičko-epistemološki osnovi nauke i metafizike“ (br. 179067), koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

(Veber 1919) koji stavljaju svoje lične sposobnosti ispred efikasnosti institucija i zapravo im ih podređuju.

Opisano stanje stvari bi se moglo ispitivati na više načina. Mogli bismo se pitati kako redukovati društvenu polarizaciju do koje dolazi usled pada poverenja. Svakako bi bilo relevantno ispitati koji faktori dovode do porasta populizma u demokratski uređenim društvima. Ne manje značajno je utvrditi kako se percepcija određenih problema u društvu, poput korupcije, lošeg obrazovanja, izostanka ulaganja, nestabilne ekonomske situacije ili dotrajale infrastrukture može korelirati sa nedostatkom poverenja. Možemo se pitati koliki je tačno gubitak legitimiteta izabrane vlasti onda kada birači prestanu da joj veruju i koje se mere mogu uvesti kako bi se biračima dala veća moć da u takvim situacijama adekvatno reaguju.

Međutim, ma koliko da su sva ova pitanja značajna, ona ovde neće biti, osim donekle i samo posredno, uzeta u razmatranje. Umesto toga, okrenućemo se fundamentalnijem pitanju koje, možda iznenađujuće, još uvek nije dobilo adekvatan odgovor u literaturi. Pokušaćemo da ponudimo celovito shvatanje pojma poverenja kao fenomena koji je centralan za uspešno funkcionisanje demokratskih institucija. Kad kažemo da u literaturi nije dovoljno rečeno o samom pojmu poverenja, to ne znači da nema važnih doprinosa tom pitanju. Kako se u različitim istraživanjima navodi, poverenje je verovatno „glavna komponenta društvenog kapitala“ (Newton 2001), vezano je za „visok nivo političke stabilnosti“ (Levi, Stocker 2000), ono „doprinosi normativnom prihvatanju demokratskih vrednosti i odbacivanju poziva na autoritarnost“ (Mishler, Rose 2005: 1051), utiče na „efikasno demokratsko upravljanje“ (Inglehart, 1990; Muller, Seligson, 1994; Jamaal, Noorudin 2010), i „obezbeđuje stabilnost demokratije“ (Inglehart 2009: 88; Bicchieri, Xiao, Muldoon 2011).<sup>1</sup> Sve ove, i mnoge druge specifikacije značaja poverenja još uvek nam ne govore šta je ono zaista. Njima se ističe značaj poverenja i neke njegove funkcije, ali to nije dovoljno da nam objasni ovaj fenomen u svojoj kompleksnosti.

Postoje dva pristupa koji se mogu primeniti u odgovoru na pitanje šta je poverenje. Prvi je empirijski, drugi pojmovni. U prvom delu rada ukazaću na različite pokušaje da se fenomen poverenja izoluje kroz empirijska istraživanja. Daću pregled centralnih debata o poverenju i ispitaću u kojoj je meri empirijski pristup dovoljan da obuhvati pojam poverenja. U drugom delu rada, ovaj pojam ću podvrgnuti pojmovnoj analizi, osvrćući se pritom na pomenute empirijske pristupe, ali i na stvarna dešavanja u savremenim društvima. Rad ću zaključiti predlogom obuhvatnije definicije poverenja koja će poslužiti kao početna tačka za buduće analize tog pojma, bolje razrade empirijskih istraživanja, kao i plodnije primene njihovih rezultata.

1 Ova i slične tipove određenja razmatram u: Šoć 2019.

## Empirijsko istraživanje poverenja i aktuelne metodološke debate

U demokratskom društvu jedan od centralnih izazova pred kojim se institucije nalaze je održavanje visokog nivoa građanskog poverenja. To je povezano sa bazičnim ustrojstvom demokratije. Savremena demokratska društva počivaju na principu podele vlasti, a pravo na vođenje države postaje legitimno po završetku opštih izbora. Da bi društvo imalo efikasne mehanizme demokratskog upravljanja, neophodno je da odnos građana i različitih grana vlasti – zakonodavne, izvršne i sudske – bude zasnovan na nepristrasno formulisanim i dosledno primenjivanim zakonima. Pored toga, međusobna nezavisnost zakonodavne, sudske i izvršne vlasti mora biti izražena istim tim zakonima i konzistentno implementirana. Ukoliko se to ne dogodi, poverenje građana u vlast će najčešće drastično padati. Jasno je da demokratsko društvo, čiji je jedan od vodećih principa smenjivost vlasti, zahteva, za razliku od, recimo, renesansnih monarhija ili srednjovekovnih feudalističkih grofovija, da građani imaju poverenje u ličnosti i institucije koje njima upravljaju.<sup>2</sup> Pošto građani u demokratskom društvu imaju priliku da slobodno biraju ko će ih predstavljati, stepen njihove angažovanosti na dan izbora i glasanje za određenu političku opciju reflektovaće, između ostalog, i stepen poverenja koji imaju da će njihov glas otići nekome ko će ili afirmisati princip podele vlasti, ili ga ponovo uspostaviti (ukoliko je u ranijem periodu bio narušen).

Pa ipak, problem legitimnosti i problem autoriteta ne iscrpljuju kompleksnost poverenja. To nam je jasno ako postavimo nekoliko osnovnih pitanja. Pre svega, o kojoj vrsti poverenja govorimo u političkom kontekstu? Koje sve vrste poverenja uopšte postoje? Recimo da se načelno mogu razdvojiti, između ostalih, političko, ekonomsko i društveno poverenje. Kako tačno odrediti odnos među njima, i da li se ti oblici poverenja mogu nekako hijerarhizovati? Da bi se na ovo pitanje odgovorilo, obično se primenjuje kako kvantitativna, tako i kvalitativna analiza različitih aspekata poverenja. Danas postoje raznovrsni metodi kojima se autori služe da bi ispitali različite strane poverenja. U ovom delu rada razmotriću implikacije nekoliko ključnih debata koje sumiraju i, u nešto drugačijem redosledu, izlažu Bauer i Frajtag (Bauer, Freitag 2018).

Prva je debata između onih koji razmatraju pitanje da li je lično izveštavanje o poverenju zaista relevantno za razumevanje ovog fenomena. Naime,

---

<sup>2</sup> Naravno, nepoverenje u feudalnog gospodara ili monarha dovodi, u drastičnim slučajevima, do pobuna, prevrata, ustanaka, pa čak i ratova. Međutim, kako je struktura upravljanja potpuno centralizovana, ne-demokratski režimi mogu uspešno amortizovati daleko veći stepen nepoverenja nego demokratske države.

u istraživanju poverenja često se koriste upitnici putem kojih istraživači zaključuju o stepenu poverenja prema određenoj instituciji (šef države, crkva, vojska, skupština, itd.) tako što postavljaju jednostavna pitanja ispitanicima. Takva istraživanja zasnivaju se na tome što učesnici saopštavaju kome i u kojoj meri veruju, a u tumačenju rezultata istraživači pokušavaju da otkriju vezu između očekivanja koja pojedinci imaju od predstavnika institucija i ponašanja koje ispitanici ispoljavaju. Međutim, nije uvek jasno da se očekivanja i ponašanje mogu lako korelirati (Glaeser et al. 2000; Capra 2008; Uslaner 2012). Ako to nije slučaj, dato istraživanje nema eksterenu validnost<sup>3</sup> koja bi nas mogla dovesti do opštijih pouzdanih zaključaka o tome šta je poverenje i kako se ono manifestuje.

Konkretnije, čini se da ako se poredi lični izveštaji o tome kako se ispitanik *A* ponašao u situaciji u kojoj je verovao instituciji *I*, možemo formulisati predviđanja budućeg sličnog ponašanja sa određenim stepenom verovatnoće (Glaeser et al. 2000; za suprotno stanovište, v. Gächter et al. 2004). Pored toga, možemo izraziti sasvim načelnu sumnju da je pojam poverenja koji istraživači imaju u vidu i pojam poverenja kojim se služi svaki ispitanik ponaosob, jedan isti pojam, ili jedno isto shvatanje fenomena poverenja. Sa tim u vezi je i druga debata koju treba imati u vidu, debata u pogledu ekvivalencije pojmova koji se koriste u ovakvim upitnicima (Davidov 2009; Reeskens, Hooghe 2008), u kojoj se ukazuje na to da razlika između odgovora dva ispitanika može reflektovati ne samo različit stepen poverenja, već i različito shvatanje određenih izraza koji se koriste u takvim istraživanjima („verujem mnogim ljudima“, „oprezan sam u pogledu neke opcije“, na primer. v. Miler, Mitamura 2003).

Ako je tako, čini se da se eksterna validnost u istraživanju poverenja može postići tek ako pre ispitivanja jasno odredimo šta se pod „poverenjem“ podrazumeva. Kako Bauer i Freitag ukratko napominju, jedna od dominantnih pojmovnih rasprava o poverenju vodi se između onih koji poverenje shvataju kao očekivanje i onih koji ga razumeju kao ponašanje (Bauer, Freitag 2018: 21). Ovu dihotomiju možemo imati u vidu u nastavku izlaganja postojećih debata o poverenju, a u sledećem odeljku ću pokušati da pokažem zašto ona ne uspeva da obuhvati svu kompleksnost fenomena poverenja.

Treća debata koju treba imati u vidu je debata između onih koji raspravljaju o tipu upitnika koji adekvatno može izmeriti stepen poverenja. S jedne strane su upitnici u kojima se nalaze jednostavna, direktna pitanja, poput „Da li verujete da politički činilac *X* uspešno radi svoj posao/govori istinu“, dok su s druge strane oni koji ispituju poverenje u više dimenzija. Višedimenzionalni pristup ima veći broj pristalica (v. na primer Brehm,

<sup>3</sup> Reč je o karakteristici istraživanja na osnovu koje možemo razložno očekivati da rezultate ponovimo u kasnijim istraživanjima.

Rahn 1997; Uslaner 2011), ali kada je reč o obimnim merenjima, kompleksnost takvih upitnika čini dolaženje do rezultata daleko komplikovanijim i podložnijim grešci. Govoreći o višedimenzionalnom pristupu, Brem i Ran ukazuju na tri ključna parametra koji nam pomažu da razumemo stepen poverenja kod građana: društveni angažman, međuljudsko poverenje i poverenje u vlast (Brehm, Rahn 1997: 1004). Kako oni dalje ističu, sva tri parametra upućuju na jake korelacije između onoga što nazivaju „generalizovano poverenje“, ili, slobodnije, „poverenje uopšte“ sa pojedinačnim postupcima građana koji bi trebalo da pouzdano reflektuju poverenje (izlazak na izbore je tipičan primer ovakvog postupanja). To dalje ukazuje i na korelacije između visokog stepena poverenja i demokratske stabilnosti (Almond, Verba 1963; Inglehart 1990; Muller, Seligson 1994).

Međutim, slično kao i u prethodnoj instanci rasprave o poverenju, i ovde se možemo načelno pitati kako tačno razumeti poverenje. Pre svega, ovde se otkriva dihotomija između opšteg i konkretnog poverenja, koja nije dovoljno razjašnjena. Štaviše, možemo se pitati da li nas istraživanja koja podrazumevaju parametre poput interpersonalnog poverenja ili poverenja u institucije vlasti mogu približiti tome da otkrijemo šta je u stvari poverenje kao fenomen. Na ovakav problem nailazimo i u četvrtoj debati.

Neki autori se, naime, pitaju da li postoje različiti oblici poverenja (Freitag, Traunmüller 2009; Omodei, McLennan 2000; Yamagishi 2000) ili se prosto može govoriti o generalnom poverenju, poverenju kao opštem fenomenu. Takođe, unutar prve grupe istraživača, postoje razilaženja oko toga na koliko se dimenzija može svesti pojam poverenja – na samo dve ili tri, ili na veći, neodređen broj sub-fenomena (Bauer, Freitag 2018: 22). Čini se da se na ovo pitanje ne može odgovoriti ako ne pođemo od precizne analize poverenja, jer je bez nje moguće neprestano dodavati nove dimenzije poverenja, koje se onda mogu tretirati bilo kao reducibilni bilo kao međusobno nesvodivi sub-fenomeni, uz opasnost da se neka ključna specifičnost određenog oblika poverenja previdi.

Peta debata odnosi se na to kakvog tipa treba da budu odgovori u upitniku – da li su dovoljni dihotomni odgovori (dve alternative ponuđene ispitanicima, od kojih oni biraju jednu – v. na primer, Uslaner 2011), ili treba uvesti opsežnije skale odgovora koje će omogućiti preciznije merenje stepena poverenja (Lundmark et al. 2015). Kao striktno metodološka, ova debata uključuje one koji ističu težnju za eksternom validnošću istraživanja, dok sa druge strane stoji pokušaj da se eksterna validnost balansira sa relativnom jednostavnošću tipa pitanja koja se daju. Iako skoriji rezultati pokazuju da je upotreba obimnih skala pouzdanija, ostaje pitanje na čemu se zasniva njihovo formulisanje. To nas vraća na pitanje pojmovne analize fenomena poverenja.

Kao što je rečeno, poverenje se najčešće shvata ili kao očekivanje ili kao ponašanje. I jedno i drugo se prirodno mogu dovesti u vezu sa poverenjem. Kada intuitivno razmišljamo o tome šta osoba X čini kada veruje osobi Y, obično uzimamo u obzir jednostavne i često pominjane primere poverenja – držanje obećanja, vraćanje novca, obraćanje za savet. Tako ćemo reći da ako je Y obećao X-u da će ga sačekati na aerodromu, i ako je to obećanje održao, X će verovati Y-u da će to učiniti i sledeći put. Drugim rečima, ako X ima poverenje u Y-a, onda on očekuje da će Y i u budućnosti držati svoja obećanja. Analogno tome, od X-a bi bilo verovatno iracionalno ako bi pitao Y-a za savet u pogledu nekog važnog problema ako ne bi imao poverenje u njega. Tako, ako vidimo da je X pitao Y-a za savet, njegovo ponašanje je ukazalo na to da X veruje Y-u. Hardin sumira ovakav odnos kao implicitnu ili eksplicitnu procenu X-a da će Y učiniti A. (Hardin 2000: 26). U literaturi se ovakva analiza naziva relacionističkom (Van der Meer 2018: 601).

Problem se, međutim, javlja kada pokušamo da prenesemo sličnu analizu na opštiji nivo. Dok se specifični scenariji u kojima se podrazumeva da X veruje Y-u mogu opisati u terminima očekivanja odnosno ponašanja (ili uz pomoć oba), sam fenomen poverenja je suviše složen da bi se mogao svesti na jedno ili na drugo. Naime, pored toga što se poverenje iskazuje prema drugim osobama i prema institucijama državne vlasti od kojih nešto očekujemo, i spram kojih se nalazimo u situacijama u kojima je potrebno ponašati se na određen način, mi poverenje možemo iskazivati prema institucijama unutar države (poput crkve ili vojske) čija uloga nije da vladaju, ali ipak igraju značajnu ulogu u pogledu toga kako građani doživljavaju svoje mesto u državi u kojoj žive. Na primer, u zemljama kao što su Južna Koreja ili Izrael, gde je vojni rok obavezan i traje dve godine, važno je da građani veruju vojsci i vojnim institucijama čak i onda kada nemaju neposredna očekivanja od njih (osim opšteg očekivanja da ih adekvatno zaštiti ako se pojavi spoljašnja pretnja) jer je država u datom trenutku u mirnodopskom stanju (ili, kao Južna Koreja, tehnički u stanju primirja). Poverenje se, kada je reč o državi, često vezuje za ekonomsku stabilnost, ali ne reaguju svi građani na isti način na ekonomsku nestabilnost (Anderson, Singer 2008; v. i Chanley et al. 2000; Elinas, Lamprianou 2014; Uslaner 2014). Poverenje, takođe, može biti prevashodno posmatrano kao društveno, ali i kao političko i ekonomsko (Newton, Stolle Zmerli 2018: 37-56). Možemo, međutim, govoriti i o kulturnom, kao i o istorijskom poverenju kao važnim elementima zdravog društvenog života i faktorima koji značajno utiču na društvenu stabilnost. Kako se svi navedeni oblici poverenja mogu shvatiti tako da njihovim povezivanjem dobijemo obuhvatnije određenje poverenja? Odgovor na ovo pitanje je važan jer, kako smo videli, čitav niz debata koje se tiču empirijskih istraživanja poverenja i imaju direktne reperkusije na eksternu

validnost (te utoliko i primenljivost) njihovih rezultata, zavise od odgovora na ovo pitanje. Stoga ćemo u narednom delu rada razmotriti fenomen poverenja u pojmovnoj ravni i pokušati da ukažemo na njegove različite dimenzije. Počecemo od problema sa kojima se suočava debata između onih koji poverenje shvataju kao očekivanje i onih koji ga shvataju kao ponašanje.

## Pokušaji definisanja pojma poverenja

Šta znači verovati nekome? Šta znači verovati određenoj instituciji? Kako Njuton, Stole i Zmerli sugerišu, jedna mogućnost je da se poverenje shvati putem „jednostavne formule prema kojoj A veruje B da će učiniti X u okolnostima Y“ (Newton, Stolle, Zmerli 2018: 38). Za Hardina, poverenje je percepcija da su drugi pouzdani (*trustworthy*) i, kao i u prethodnom slučaju, može se razumeti kao odnos između A, B i postupka X, gde A veruje B-u da će učiniti X (Hardin 1992). Međutim, kako Uslaner napominje, poverenje se može shvatiti na najopštijem nivou kao stav izražen iskazom „A ima poverenje“:

Poverenje se uopšte ne zasniva na iskustvu, bilo sa prijateljima bilo sa članovima udruženja. Ono ne navodi ljude da se pridruže organizacijama koje okupljaju druge nalik njima. Zapravo, ljudi koji imaju generalizovano poverenje su skloniji da podrže prava manjina (odnosno onih koji se razlikuju od njih samih) i da volontiraju u dobrotvornim organizacijama. Tako nas generalizovano poverenje povezuje sa ljudima koji su različiti od nas. (Uslaner 2018: 7)

Ipak, poverenje nije uvek generalizovano, već je vezano za konkretne individue i situacije, a bazira se na prethodnim iskustvima. Kako kažu Paxton i Resler, „Obično se smatra da je društveno poverenje naučeno putem ponovljenih interakcija“ (Paxton, Ressler 2018), pri čemu su neki od ključnih kriterijuma za sticanje poverenja to da li određene interakcije dovede do porasta nivoa poverenja i da li su odnosi unutar građanskih grupa dovoljno raznovrsni da potpomognu izgradnju poverenja među ljudima iz različitih okruženja. Za razliku od ovako shvaćenog društvenog poverenja, političko poverenje se ponekad meri odgovorom na pitanje: „Koliko često verujete svojoj vlasti da će učiniti ono što je ispravno?“ (Uslaner 2018: 10). Ova vrsta pitanja počiva na zdravorazumskom shvatanju poverenja koje se može izraziti Hardinovom formulom, ali ipak otkriva da je takva pojmovna analiza poverenja možda suviše pojednostavljena, a svakako ne mora značiti isto za različite pojedince kojima se daju upitnici sa ovako formulisanim pitanjem. Ipak, ako se poverenje ne može izraziti na pomenuti način, kako započeti konkretniju analizu?

Podimo od prvog klasičnog elementa definicije pojma, a to je njegova pripadnost nekoj klasi fenomena. Koja je vrsta stvari poverenje? Videli smo da je jedna od dominantnih debata ponudila dve opcije. Prvo, poverenje je očekivanje. Drugo, poverenje je ponašanje. Za Hardina, poverenje se može shvatiti i kao percepcija (da je neka osoba ili neka institucija pouzdana). U uvodu smo videli da se poverenje može shvatiti, na primer, i kao društveni kapital, ali time se ne približavamo određenju poverenja, već pre odgovaramo na različito pitanje – u čemu leži vrednost poverenja. Ako je poverenje pre svega nešto što imaju pojedinci, i ako se manifestuje u njihovom ponašanju, onda *genus proximum* poverenja mora biti nešto vezano za ličnost onoga ko ima poverenje. Međutim, ovo nas ne obavezuje da prihvatimo postojeće psihološko shvatanje poverenja:

Psihološko gledište tretira poverenje kao karakteristiku jezgra ličnosti individue [...] i tvrdi da se poverenje ili nepoverenje uči u ranom detinjstvu, a u kasnijem dobu menja jedino na osnovu snažnih iskustava ili traume. Osobe koje imaju poverenja su vedre i optimistične i veruju u saradnju sa drugima. (Uslaner 2002; v. i Allport 1961; Rosenberg 1956 i 1957; Glanville, Paxton 2007)

Ne dovodeći u pitanje valjanost ovih opservacija, potrebno je primetiti da je ovakvo određenje pre genetičko (jer se tiče toga kako poverenje nastaje) odnosno funkcionalističko (jer nam govori o tome kako postupaju pojedinci koji su poverljivi ili nepoverljivi), ali nam ne govori šta je ono zaista, osim što kaže da je reč o karakteristici ličnosti.

Da li, govoreći o *genus proximum*-u poverenja, možemo reći da je ono crta ličnosti? Čini se da je potrebno ponuditi nešto određenije od toga. Podimo od onoga što možda nedostaje u postojećim debatama. Naime, i kad se govori o poverenju kao ponašanju, i kad se govori o poverenju kao očekivanju, implikacija je da je reč o nečemu što je plod isključivo racionalnog proračuna. Primeri koje smo naveli ukazuju upravo na takvo stanovište. Naime, pošto, verujući *Y*-u, mi očekujemo da će nam vratiti pozajmljeni novac, ukoliko nam on ne vrati novac, razumno je očekivati da ubuduće više nećemo imati poverenja u njega. To je ono što se podrazumeva pod poverenjem zasnovanom na prošlom iskustvu. Ali, jasno možemo uvideti da to nije način na koji ljudi uvek funkcionišu, pa čak ni onda (ili pogotovu ne onda) kada je reč o političkom poverenju.

Brojni su primeri iz različitih političkih sfera u kojima vlada jedne države nije održala određeno obećanje, a ipak je, kako se ponekad kaže, dobila poverenje građana na narednim izborima. Iako je jedno od osnovnih izbornih obećanja Donalda Trampa pre izbora 2016. godine bilo da će izgraditi



zid duž cele granice sa Meksikom, on je na izborima 2020. godine dobio još više glasova nego 2016., iako to obećanje nije ispunio. Tramp je izgubio te izbore, ali razlozi poraza ne leže u tome što su mu njegovi birači uskratili poverenje usled neispunjenog obećanja. Trampovim biračima su 2016. godine bile važne dve stvari. Prva je politika prema imigrantima i smanjenje ilegalne imigracije, a druga Trampovo obećanje da će osloboditi institucije od endemske korupcije. Iako ni jedan od ta dva problema nije rešen onako kao što je obećano, Tramp nije izgubio glasače.

Pa ipak, mnogi autori su zastupali tezu da su očekivanja od političkih aktera od ključnog značaja za formiranje političkog poverenja – ako se ona ne ispune, dolazi do trajnog pada poverenja (Miller 1974: 952; Miller, Listhaug 1999; Dalton 2004). Problem sa ovakvom vrstom stanovišta je što samo poverenje posmatra suviše jednodimenzionalno. Naime, i kada je reč o interpersonalnom, i kada je reč o političkom poverenju, mi nikada nemamo samo jedno očekivanje od drugih, i retko imamo samo jednu vrstu očekivanja. To je posledica kompleksnog društvenog, političkog, ekonomskog i kulturnog života u kojem postoji čitav niz domena delanja, a u svakom od tih domena svaki pojedinac može imati legitimna očekivanja.

Razmotrimo, na primer, jednu moguću i vrlo intuitivnu listu očekivanja koja mogu imati građani u demokratskom društvu. Na vrhu liste obično će biti bezbednost granica, ekonomski rast, smanjenje korupcije, pad kriminala, ulaganje u infrastrukturu. Na listi će se takođe naći i zaštita životne sredine, ulaganje u kulturu i umetnost, napredak u turizmu. Naveo sam osam različitih domena, a jasno je da ih ima još. Da bismo ih izdvojili, potrebno je razmišljati još konkretnije, jer svaki od ovih ciljeva ima više aspekata. Na primer, konkretna javna politika zaštite granica može uključivati strože procedure na graničnim prelazima, pooštavanje zahteva za ulazak u zemlju ili, formulisano u terminima skorije pojave imigracije sa Bliskog istoka, sprečavanje ulaska imigranata u državu (gde su bugarsko i mađarsko rešenje bili posebno drastični). Istovremeno, ekonomski rast može podrazumevati promenu poreske politike, ali i više ulaganja u proizvodnju, privlačenje stranih investicija, smanjenje zaduživanja, ili čak i povećanje zaduživanja. Upravo tu dolazimo do problema koji prate naša očekivanja. Mi razmišljamo o stanju stvari koje bismo voleli da se ostvari (manje imigranata, veće plate), ali nismo sigurni koja su najbolja sredstva za to. Štaviše, lako se može zamisliti scenario u kojem politički akteri moraju da biraju između dva cilja, jer su oni međusobno nespojivi. Na primer, često se u izbornim kampanjama može čuti da država želi da poveća ulaganja, ali i da poveća plate. Bez dodatnih ekonomskih mera (koje se obično u tom kontekstu ne pominju, i ne mogu se opravdati), ovi ciljevi su sami po sebi nespojivi, jer se plate isplaćuju iz budžeta, čiji budući uvećani rashodi

nisu ničim opravdani. Isto tako, privredni rast može da podrazumeva povećan obim proizvodnje, ali ne mora dovesti do povećanja plata jer će višak novca biti uložen u bezbednost granica, što može podrazumevati bolju opremljenost vojske i policije, ali i, kao u slučaju SAD-a u poslednje četiri godine, započinjanje izgradnje zida na granici sa Meksikom.

Ovakvih ilustracija bi se moglo naći još mnogo, ali vratimo se na pitanje poverenja. Kao što vidimo, ako poverenje shvatimo prosto kao očekivanje, jasno je da nedostaje mnogo elemenata da bismo prikladno opisali ovaj kompleksan fenomen. Očekivanja mogu biti u međusobnom neskladu, ali su isto tako često i hijerarhizovana. Tako na primer, ako je politički akter obećao da će izgraditi zid na granici sa Meksikom, ili čak, kao u slučaju Velike Britanije, da će izaći iz EU kako bi bolje obezbedio sopstvene granice, to očekivanje može biti daleko važnije od obnove autoputeva. Hijerarhizacija očekivanja je, opisano terminima teorije odlučivanja, rangiranje preferencija. Naše preferencije mogu biti zasnovane na racionalnoj proceni onoga što je najbolje za nas u datom trenutku i utoliko biti izraz naše instrumentalne racionalnosti. Sa druge strane, one mogu biti čvrsto povezane sa ključnim vrednostima oko kojih gradimo svoj život i uspostavljamo veze sa drugim ljudima. Tako shvaćene vrednosti mogu imati čak i poguban ekonomski efekat na naše domaćinstvo (recimo smanjenje prihoda ili lošiji kvalitet zdravstvene zaštite), ali one imaju svoju afektivnu snagu koja daleko nadilazi naša racionalna očekivanja.

Uzmimo za primer ideološki polarizovane debate oko prava na abortus koje se vode u SAD-u, gde religiozni pojedinci smatraju da je abortus ubistvo i utoliko se oštro protive svakoj legalizaciji abortusa. Ma koliko njihove plate rastle u izbornom periodu od četiri godine tokom kojeg su pristalice prava na abortus na vlasti (konkretno političari koji predstavljaju Demokratsku stranku), oni nikada neće glasati za njih. Na njihovoj listi prioriteta ekonomski boljitak je, ma koliko važan, ispod shvatanja prava na abortus. I obrnuto: oni koji zastupaju pravo žene na izbor, nikada neće glasati za suprotnu stranu (Republikance), nezavisno od toga kako se menja njihov ekonomski status. To nam pokazuje da kada govorimo o vezi između očekivanja i poverenja, ono ne može da se iskaže Hardinovom formulom, jer „A-ovo očekivanje od B-a da učini X“ ne pokriva sve moguće situacije, među kojima čak može biti i ta da A ima poverenje u B-a, i da glasa za B-a a ne za C-a već samim tim što B obećava da će učiniti X, i utoliko ne mora učiniti nijednu drugu potencijalno korisnu stvar koju bi C učinio, jer C, iz perspektive A-a, „preti“ da učini ne-X. Ovo nas dovodi do još dva važna aspekta fenomena poverenja – korelaciju poverenja i ponašanja i postojanje negativnih razloga za ukazivanje poverenja.

Prvo, pogledajmo kako smo, polazeći od očekivanja, povezali činjenicu da A veruje B-u sa onim što će A učiniti. Da li to znači da su u pravu oni koji, umesto o očekivanjima, govore o ponašanju? Da li je dovoljno reći da to što se A ponaša na određen način znači da A veruje B-u? Ako bismo to tvrdili, ponovo bismo pojednostavili i A-ovo ponašanje, i fenomen poverenja. Uzmimo opet kontrast između političkih opcija *p* i *q*. Konkretnije, razmišljajmo o demokratama i republikancima u kontekstu njihove politike vezane za abortus. Ako je na vrhu A-ovih prioriteta pravo žene na izbor, onda je njegovo glasanje za demokratsku opciju praktično garantovano, nezavisno od toga šta su demokrate činile. Naravno, A može ostati kod kuće tokom izbora ako je razočaran demokratama. Pa ipak, ako postoji ozbiljna šansa da republikanci pobeđu i krenu da sprovedu potpuno različitu politiku od dotadašnje, A će sigurno izaći na izbore. Na pitanje o poverenju u demokrate, A čak može odgovoriti i negativno, i reći da im ne veruje suviše, ali da prosto glasa za njih samo zato što oni nisu republikanci. Drugim rečima, za određeno ponašanje ne moraju postojati samo inherentni, pozitivni razlozi, već i relacioni, negativni. U ponašanju građana u jednoj državi poverenje ne mora igrati značajnu ulogu, ili pak može biti zasnovano ne na racionalnoj proceni prethodnog učinka (to jest, kao što je ranije predloženo, na iskustvu), već prosto na afektivno obojenoj ili ideološki relevantnoj činjenici da B nije C. Uzmimo ponovo primer američke političke scene.

U istraživanju objavljenom početkom godine, „Pew Research Center“<sup>4</sup> je ispitivao razloge za glasanje za oba kandidata. Među ponuđenim opcijama bile su tačke poput:

1. Mnogi glasači su radi da glasaju protiv Trampa.
2. Trampova administracija nije dobro reagovala na epidemiju.
3. Tramp nije dovoljno učinio za one koji nisu deo njegove baze glasača.
4. Bajden je vodio bolju kampanju od Trampa.

Čak 67% birača smatralo je glasanje protiv Trampa „značajnim razlogom“, za 55% birača je odgovor administracije na epidemiju bila značajan faktor u odlučivanju, dok čak 38% glasača nije smatralo Trampovu politiku prema onima koji nisu deo njegove baze razlogom da se ne glasa za Trampa. Kada je reč o pozitivnim razlozima za glasanje, Bajdenova kampanja nije figurisala u odluci za čak 50% birača. Ako sada pogledamo rezultate ovog istraživanja malo detaljnije, možemo videti da je za Bajdenove glasače

4 [https://www.pewresearch.org/politics/2021/01/15/voters-reflections-on-the-2020-election/pp\\_2021-01-14\\_biden-trump-views\\_04-03/](https://www.pewresearch.org/politics/2021/01/15/voters-reflections-on-the-2020-election/pp_2021-01-14_biden-trump-views_04-03/)

Trampovo bavljenje epidemijom bilo značajno u 86% slučajeva, dok je za Trampove glasače ono figurisalo u samo 18% slučajeva. Samo 47% Bajdenovih glasača je smatralo značajnim to što je Bajdenova kampanja bila bolja od Trampove. Za određen procenat glasača, bilo je dovoljno to što Bajden nije Tramp, a za Trampa to što nije Bajden. To nam govori nešto o afektivnoj komponenti poverenja, a to je da, bez obzira šta Bajden ili Tramp učinili, oni poverenje dobijaju gotovo automatski, već samim tim što ideološki pripadaju određenoj opciji.

Do sada smo videli nekoliko aspekata fenomena poverenja koji nisu obuhvaćeni analizama koje smo naveli u prethodnom delu rada, ili su bar nedovoljno eksplicirani. Pre svega, poverenje se ne zasniva samo na očekivanjima, ono nije plod isključivo racionalne procene odnosno iskustva i ima jaku afektivnu komponentu. Snaga afektivne komponente i prevaga koju ona može nositi nad racionalnom komponentom posebno je relevantna, jer afektivan stav koji imamo prema nekoj osobi ili nekom političkom činiocu može igrati ogromnu ulogu u tome da li toj osobi verujemo, čak i nezavisno od broja instanci u kojima je ranije izneverila naše poverenje. To se dešava kako na nivou manjih jedinica kao što je porodica, tako i na nivou čitavog društva (a posebno kod društava u kojima postoji ono što je Veber (Veber 1919/2006: 435) zvao „harizmatičnim političarem“). Ovog fenomena su se dotakli neki istraživači ispitujući odnos poverenja i efikasnosti ekonomske politike: „Nije važno samo kako neka politika funkcioniše u terminima političkih procesa i ekonomskih efekata koje proizvodi, već i *ko* procenjuje te efekte“ (Van der Meer, Hakhverdian 2017: 85; v. i Van der Meer, Dekker 2011; Seyd 2015).

Dosadašnja analiza nam ukazuje da se debata o poverenju na pojmovnom nivou ne može svesti na dihotomiju očekivanje/ponašanje. Štaviše, čini se da, iako i očekivanje i ponašanje u jednom smislu figurišu u razumevanju poverenja, to ipak nisu prikladne kategorije koje mogu predstavljati *genus proximum* poverenja. Kao što smo videli, možemo imati poverenje bez konkretnih očekivanja, možemo se ponašati na način koji sugeriše poverenje a da ga nemamo. Čak i onda kada i naše ponašanje i naša očekivanja jesu u skladu sa činjenicom da imamo poverenje u neku osobu, politiku ili instituciju, pogrešno je izjednačavati fenomen poverenja bilo sa jednim, bilo sa drugim. Pre svega, poverenje i očekivanje nisu međusobno isključivi, već komplementarni, te nema potrebe za postavljanjem oštre dihotomije. Povrh toga, i ponašanje i očekivanje su manifestacije nečeg dubljeg vezanog za našu ličnost, i stoga *genus proximum* poverenja ne može biti ni jedno od ta dva. Kao što smo videli, to ne mora uvek biti nešto kognitivno racionalno već može biti i nešto afektivno. Ova činjenica nam pomaže da razumemo zašto svaki pojedinac može različito shvatati pitanja koja od

njega zahtevaju da kaže u koju državnu instituciju ima najviše poverenja. Za nekoga se to pitanje može preformulisati u pitanje: „Koji politički akter/institucija može dovesti do povećanja privrednog rasta?“, za nekoga ono znači: „Koja institucija, nezavisno od svojih dela, najbolje reflektuje vaše vrednosti?“, dok za nekoga ono znači: „Kuju instituciju podržavate čak i onda kada nije učinila ništa korisno za vas?“.

Da bismo, dakle, pronašli odgovarajući *genus proximum* poverenja, moramo naći nešto što je dovoljno bazično da može da uključi i afektivno i racionalno, kao i da se primeni na sve različite oblike i domene poverenja. Pošto nam debate navedene u drugom delu rada sugerišu da je poverenje fenomen koji se (za razliku od, recimo, ponašanja) može stepenovati, *genus proximum* poverenja mora posedovati i tu karakteristiku. Jedna moguća opcija je da se usvoji psihološki model, koji tretira poverenje kao crtu ličnosti. Pa ipak, izgleda da poverenje sledi iz toga kakva smo ličnost, ali da se ne može svesti ni na jednu konkretnu crtu ličnosti. Sa druge strane, naše crte ličnosti mogu ukazivati na to da li smo pretežno racionalni ili emotivni, koliko smo skloni da verujemo ili ne verujemo drugima i da li, kako istraživanje koje smo ranije naveli sugerise, imamo „vedrinu i optimizam“ ili ne. Šta je, dakle, poverenje? Na osnovu prethodnih razmatranja čini se da to mora da bude nešto što u sebi može da obuhvati različite aspekte naše ličnosti, da ukaže na nešto što ima veze i sa očekivanjem i sa ponašanjem, ali što se ne svodi jednostavno na njih.

Sasvim načelno, mislim da poverenje možemo shvatiti kao stav prema određenom objektu. Objekat poverenja mogu biti drugi ljudi, pojave ili institucije. Stav koji imamo prema njima uslovljen je donekle našim iskustvom, ali prevashodno našim razumevanjem i interpretacijom tog iskustva. Ponekad, ipak, naše iskustvo ne igra nikakvu ulogu u tome i stav prema određenom objektu determinišu naše vrednosti ili preferencije. Poverenje je izraz tih preferencija i, da uvedemo još jedan relevantan element, može biti zavisno od konteksta u kojem posmatramo određeni objekat. Ako se od nas zahteva da biramo između dve politike, za očekivati je da ćemo izabrati onu koja nam ide u prilog. Ali, ako smo za jednu opciju emotivno vezani, onda će taj faktor biti ključan. Nečije crte ličnosti će možda biti dovoljne da se apstrahuje od emocionalnog sadržaja određene opcije i da se odluči na osnovu racionalne procene. U svakoj od tih različitih instanci poverenje će biti neposredna determinanta našeg izbora (ili odluke da se ne napravi izbor). Tek nam ovakav pogled na naš lični i društveni izbor nudi dovoljno osnova da o poverenju razmišljamo u svoj raznovrsnosti ovog fenomena. U zaključku ću pokušati da ukažem na neke moguće pravce istraživanja koji bi mogli da služe kao dopuna postojećim doprinosima razumevanju poverenja.

## Zaključak

Teško je preceniti značaj razumevanja poverenja za razumevanje jednog društva i odnosa u njemu. Već smo pominjali kako poverenje utiče na jednu od ključnih demokratskih institucija – glasanje, a videli smo i u kojoj meri se ljudi odlučuju da glasaju ne iz pozitivnih, već iz negativnih razloga. Pa ipak, u novijoj literaturi navode se obimne meta-analize koje pokazuju da poverenje u političke institucije snažno korelira sa odlukom da se izađe na izbore (Smets, Van Ham 2013; Hooghe 2018: 618). Međutim, ako ne bismo razmišljali o specifičnostima različitih društava, o konkretnim problemima koji su na vrhu liste prioriteta građana u svakom pojedinačnom društvu, pa i o pojedinačnim listama preferencija koje svaki potencijalni glasač formuliše za sebe, rezultati istraživanja poput onog koje je izveo „Pew Research Center“ će nam možda delovati kao svojevrsna anomalija.

Postoje, ipak, i rezultati istraživanja koji sugerišu da su političke podele pretežno zasnovane na ideologiji, a ne na racionalnom razilaženju u pogledu efekata konkretnih politika. Na primer, uporednom analizom utvrđeno je da levo orijentisani glasači (u SAD su to mahom glasači demokratske stranke) imaju sklonost da manje veruju u politički sistem i da su utoliko više kritički nastrojeni prema neefikasnoj javnoj politici i pojedinačnim odlukama političara, dok su desno orijentisani glasači (u SAD su to mahom republikanci) inherentno skloniji da veruju državi i utoliko imaju veće poverenje u institucije (Newton, Norris 2000). Sa druge strane, pogledajmo ipak kako se od 2000. kada je to istraživanje rađeno, stvar promenila do 2020. i 2021. gde ogromna većina birača republikanske stranke smatra da je suprotna strana protivzakonito uticala na rezultate izbora. Drugim rečima, poverenje je fluidno, zavisno, kao što smo rekli, od konteksta, ne uvek racionalno, i ako želimo da naša istraživanja, i uopšte okviri u koje ih postavljamo, reflektuju kako partikularnost, tako i varijabilnost poverenja, neophodno je da se odvojimo od klasičnih dihotomija i razumemo taj fenomen na fundamentalnijem nivou.

Ako, dakle, uzmemo u obzir sve pomenute faktore, onda ćemo moći da interpretiramo postojeća istraživanja na kompleksniji i adekvatniji način, i utoliko da pokušamo da formulišemo buduća istraživanja koja će imati veću eksternu validnost od dosadašnjih. Kada je reč o ranije pominjanim debatama, preispitivanje samog fenomena poverenja pomoći će nam da razumemo na koji način najbolje možemo da formulišemo pitanja u jednom upitniku, ali i, pre svega, da budemo oprezni kada od ispitanika tražimo da sami kažu u koga imaju najviše poverenja i da to koreliramo sa njihovim pređašnjim ili kasnijim ponašanjem. To uočavaju Bauer i Frajtag kad kažu da „merenje zahteva jasno shvatanje poverenja“ (Bauer, Freitag,

2018:15). Iako su oni, naravno, u pravu na tom mestu, ipak bi trebalo paziti da se pojam poverenja ne odredi samo s obzirom na neki konkretan kvantitativan metod. Konkretno, ne bi trebalo podrediti pojam poverenja pokušaju da se ono ispita.

Umesto toga, polazeći od detaljnijeg, partikularnog, kontekstno određenog shvatanja poverenja koje obuhvata i afektivno i racionalno, trebalo bi formulisati upitnike na osnovu kojih ćemo i izmeriti poverenje i bolje razumeti šta svaki pojedini ispitanik podrazumeva pod tim pojmom. Iako to zahteva više vremena, istraživanjima koja ne bi bila samo kvantitativna (to jest, koja se ne bi fokusirala na procenite onih koji po određenim osnovama veruju ili ne veruju drugima odnosno nekoj instituciji), već i kvalitativna (koja bi ukazala na različite interne parametre koji utiču na stepen poverenja u određenu stvar ili osobu), mogli bismo da razumemo fenomen poverenja u njegovoj obuhvatnosti i varijabilnosti. Štaviše, onda bismo mogli da uđemo i u detaljnije analize toga ne samo kako se, na primer, kod levo orijentisanih i desno orijentisanih glasača, sa protokom vremena menja stav o državnim institucijama, već bismo mogli da istražujemo kako se u pojedinačnim državama, u kojima ideologija nije uvek tako jasno određena kao u razvijenim demokratijama, izbor građana tiče specifičnih ekonomskih, političkih, kulturnih, socijalnih i drugih faktora zavisnih ne samo od države kojoj pripadaju već ponekad i od regiona, pa čak i od jednog grada.

Ukoliko je ovo slučaj, i ukoliko se istraživanje poverenja uspešno može proširiti pojmovno i kvalitativno, onda se otvara realna mogućnost da buduća eksterno validna istraživanja bliže ukažu na podele unutar društava. Time bi se mogli bolje razumeti složeni faktori koji utiču na ove podele, narastajuću polarizaciju u društvu, deklarirani pad poverenja, porast populizma i opšte sumnje u javnu politiku ili u to da je ona u interesu građana. U svetlu prethodno rečenog, ovaj rad može završiti sledećim preliminarnim određenjem poverenja: Poverenje je stav koji jedan građanin ima prema određenoj osobi, politici, instituciji ili društvu, određen specifičnim okolnostima u kojima se kao ličnost razvio i u kojima trenutno živi, determinisan delom racionalnim očekivanjima koje ima od predmeta poverenja, delom afektivnim sklopom ličnosti, a delom vrednostima koje zastupa, i u tom stavu usmeren da dela na određen način ili sklon da napravi određen izbor onda kada se ta mogućnost postavi pred njega. U kom pravcu ovo može da nas odvede u formulisanju eksterno validnijih kvantitativnih i detaljnijih kvalitativnih istraživanja, ostaje kao tema za dalje ispitivanje.

## Literatura

- Allport, Gordon. (1961), *Pattern and growth in personality*, New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Almond, Gabriel A., Verba, Simon. (1963), *The civic culture: political attitudes and democracy in five nations*, Princeton: Princeton University Press.
- Anderson, Christopher J., Singer, Matthew M. (2008), "The sensitive left and the impervious right: Multilevel models and the politics of inequality, ideology, and legitimacy in Europe", *Comparative Political Studies* 41(4): 564–599.
- Bauer, Paul, C., Freitag, Markus. (2018), *The Oxford handbook of social and political trust* (ed. Eric M. Uslaner), Oxford: Oxford University Press, 15–36.
- Bicchieri, Cristina, Xiao, Erte, Muldoon, Ryan. (2011), "Trustworthiness is a social norm, but trusting is not", *Politics, Philosophy & Economics*, 10:2, 170–187.
- Brehm, John, Rahn, Wendy. (1997), "Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital", *American Journal of Political Science* 41(3): 999–1023.
- Capra, C. Mónica, Lanier, Kelli, Meer, Shireen. (2008), "Attitudinal and behavioral measures of trust: new comparison", Unpublished manuscript, Emory University Department of Economics.
- Chanley, Virginia, A., Rudolph, Thomas J., Rahn, Wendy, M. (2000), "The origins and consequences of public trust in government: A time series analysis", *Public Opinion Quarterly* 64(3): 239–256.
- Dalton, Russell, J. (2004), *Democratic challenges, democratic choices: The erosion of political support in advanced industrial democracies*, Oxford: Oxford University Press.
- Davidov, Eidad. (2009), "Measurement equivalence of nationalism and constructive patriotism in the ISSP: 34 countries in a comparative perspective", *Political Analysis* 17: 64–82.
- Ellinas, Antonis, A., Iasonas, Lamprinou. (2014), "Political trust in extremis", *Comparative Politics* 46(2): 231–250.
- Freitag, Markus, Traunmüller, Richard. (2009), "Spheres of trust: An empirical analysis of the foundations of particularised and generalised trust", *European Journal of Political Research* 48: 782–803.
- Gächter, Simon, Herrmann, Benedikt, Thöni Christian. (2004), "Trust, voluntary cooperation, and socio-economic background: Survey and experimental evidence", *Journal of Economic Behavior and Organization* 55(4): 505–531.
- Glaeser, Edward, L., Laibson, David, I., Scheinkman, José, A., Soutter, Christine L. (2000), "Measuring trust", *Quarterly Journal of Economics* 115(3): 811–846.
- Glanville, Jennifer, L., Paxton, Pamela. (2007), "How do we learn trust? A confirmatory tetrad analysis of the sources of generalized trust", *Social Psychology Quarterly* 70(3): 230–242.
- Hardin, Russell. (1992), "The street-level epistemology of trust", *Analyse & Kritik* 14: 152–176.
- Hardin, Russell. (2000), "Do we want trust in government?", u: Mark E. Warren (ed.) *Democracy and Trust*, Cambridge: Cambridge University Press, str. 22–41.
- Hooghe, Marc. (2018), "Trust and elections", u: Eric M. Uslaner (ed.), *The Oxford Handbook of Social and Political Trust*, Oxford: Oxford University Press, str. 617–632.
- Inglehart, Ronald. (2009), "Trust, well-being and democracy", u: Mark E. Warren (ed.) *Democracy and Trust*, Cambridge: Cambridge University Press, str. 88–120.



- Inglehart, Ronald, F. (1990), *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Jamal, Amaney, Nooruddin, Irfan. (2010), "The democratic utility of trust: a cross-national analysis", *The Journal of Politics*, 72:1, 45-59.
- Levi, Margaret, Stoker Laura. (2000), "Political trust and trustworthiness", *Annual Review of Political Science*, 3: 475-507.
- Lundmark, Sebastian, Gilljam, Mikael, Dahlberg, Stefan. (2015), "Measuring generalized trust: An examination of question wording and the number of scale points", *Public Opinion Quarterly*, 80(1): 26-43.
- Miller, Alan S., Mitamura, Tomoko. (2003), "Are surveys on trust trustworthy?", *Social Psychology Quarterly* 66(1): 62-70.
- Miller, Arthur, H. (1974), "Political issues and trust in government: 1964-1970", *American Political Science Review* 68(3): 951-972.
- Miller, Arthur, Listhaug, Ola. (1999), "Political performance and institutional trust", u: Pippa Norris (ed.), *Critical Citizens: Global Support for Democratic Governance*, Oxford: Oxford University Press, str. 204-216.
- Mishler, William, Rose, Richard. (2005), "What are the consequences of political trust: A test of cultural and institutional theories in Russia", *Comparative Political Studies* 38(9): 1050-1078.
- Muller, Edward, Seligson, Mitchell. (1994), "Civic Culture and Democracy: the Question of Causal Relationship", *American Journal of Political Science*, 88(3): 635-652.
- Newton, Kenneth, Stolle, Dietlind, Zmerli, Sonja. (2018), "Social and Political Trust", u: Eric M. Uslaner (ed.), *Oxford Handbook of Social and Political Trust*, Oxford: Oxford University Press, str. 37-56.
- Newton, Kenneth, Norris, Pippa. (2000), "Confidence in political institutions: Faith, culture, or performance?", u: Susan Pharr, Robert Putnam (eds.), *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?*, Princeton: Princeton University Press, str. 52-73.
- Newton, Kenneth. (2001), "Trust, social capital, civil society, and democracy", *International Political Science Review* 22(2): 201-214.
- Omodei, Mary M., McLennan, Jim. (2000), "Conceptualizing and measuring global interpersonal mistrust-trust", *Journal of Social Psychology*, 140(3): 279-294.
- Paxton, Pamela. and Ressler, Robert W. (2018), "Trust and participation in associations", u: Eric M. Uslaner (ed.), *Oxford Handbook of Social and Political Trust*, Oxford: Oxford University Press, str. 149-174.
- Reeskens, Tim, Hooghe, Marc. (2008), "Cross-cultural measurement equivalence of generalized trust. Evidence from the European Social Survey 2002 and 2004", *Social indicators research* 85(3): 515-532.
- Rosenberg, Morris. (1956), "Misanthropy and political ideology", *American Sociological Review* 21(6): 690-695.
- Rosenberg, Morris. (1957), "Misanthropy and attitudes toward international affairs", *Journal of Conflict Resolution* 1(4): 340-345.
- Seyd, Ben. (2015), "How do citizens evaluate public officials? The role of performance and expectations on political trust", *Political Studies* 61(1): 73-90.
- Smets, Kaat, van Ham, Carolien. (2013), "The embarrassment of riches? A meta-analysis of individual-level research on voter turnout", *Electoral Studies* 32: 344-359.

- Šoć, Andrija. (2019), "Trust, Legitimacy and Deliberation: Empirical Research and Practical Applications", *Theoria*, Belgrade, 62(1): 103-118.
- Uslaner, Eric M. (2002), *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Uslaner, Eric M. (2012), "Measuring generalized trust: In defense of the "standard" question", u: Fergus Lyon, Guido Möllering, Mark N. K. Saunders (eds.), *Handbook of Research Methods on Trust*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing, str. 72–82.
- Uslaner, Eric M. (2018), "Measuring Trust", u: Eric M. Uslaner (ed.), *Oxford Handbook of Social and Political Trust*, Oxford: Oxford University Press, str. 3-14.
- Uslaner, Eric M. (2011), "Trust, diversity, and segregation in the United States and the United Kingdom", *Comparative Sociology* 10(2): 221–247.
- Van der Meer, Tom, Hakhverdian, Armen. (2017), "Political trust as the evaluation of process and performance: A cross-national study of 42 European democracies", *Political Studies* 65(1): 81–102.
- Van der Meer, Tom, Dekker, Paul. (2011), "Trustworthy states, trusting citizens? A multilevel study into objective and subjective determinants of political trust", u: Sonja Zmerli, Marc Hooghe (eds.), *Political Trust: Why Context Matters*, Colchester: ECPR Press, str. 95–116.
- Van der Meer, Tom (2018), "Economic Performance and Political Trust", u: Eric M. Uslaner (ed.) *Oxford Handbook of Social and Political Trust*, Oxford: Oxford University Press, str. 599-616.
- Veber, Maks. (1919/2006), "Politika kao poziv", Slobodan Samardžić (ur.), *Politički spisi* Beograd: Filip Višnjić/Službeni glasnik, str. 433-482.
- Yamagishi, Toshio, Yamagishi, Midori. (1994), "Trust and commitment in the United States and Japan", *Motivation and Emotion*, 18: 129–166.

Andrija Šoć

## TOWARD A COMPREHENSIVE CONCEPT OF TRUST

### Summary

In this paper I will approach the phenomenon of trust from two angles. The first part of the paper will deal with empirical research of trust. I will outline five ongoing debates regarding the pros and cons of different types of such research, and subsequently point out that each side in these debates requires a more precise definition of trust. In the second part of the paper, I will start with the currently prevalent debate between those who equate trust with behaviour and those who define it as an expectation. I will talk about the problems of both these approaches, and also about the thesis that trust is a character trait. Although each of these options has its own merits, I will try to show that trust is a phenomenon that is too complex for any simple or straightforward definition. I conclude the paper by providing a comprehensive definition of trust, which includes some of the mentioned elements, but also several other significant aspects of the phenomenon, and which I hope can serve as a starting point in formulating future empirical research.

### Keywords

trust, empirical research, conceptual analysis, voting, deliberation