

De waarde van vertrouwen

In 1989 voorspelde Francis Fukuyama 'het einde der geschiedenis', in de betekenis van: het einde van de strijd tussen verschillende ideologieën. Met de omwenteling in Oost-Europa leek de liberale democratie het ideaal voor allen te zijn geworden. Alleen al de strijd die na het uitkomen van dit boek losbarstte had Fukuyama moeten doen twijfelen: de ideologische diversiteit tussen individuen bleek in elk geval nog zeer levendig.

Fukuyama's tweede boek, en zijn komst naar Nederland vorige week, trokken dan ook ruim de aandacht. In *Trust, the social virtues and the creation of prosperity* onderneemt de Amerikaanse filosoof een poging om de verschillen tussen landen alsnog te verklaren¹. Nu de politiek-economische systemen convergeren, zijn de verschillen die overblijven volgens hem cultureel van aard. Een belangrijk element van cultuur bestaat uit de vertrouwensbanden die er in een samenleving zijn. Fukuyama noemt dit het sociale kapitaal van een land, en maakt een onderscheid tussen 'high trust societies' en 'low trust societies'.

China is een voorbeeld van een 'low trust society'. Hier blijft de betrokkenheid veelal beperkt tot de eigen familie. Dit leidt tot vele kleine (familie)bedrijven, terwijl de Chinese private sector er niet snel in zal slagen om een grootschalige, technologisch hoogwaardige industrie voort te brengen. Daarvoor is overheidsinmenging nodig, zodat een economie resulteert met heel veel kleine, private bedrijven en enkele, zeer grote staatsbedrijven. Binnen Europa ziet Fukuyama dit verschijnsel in Mediterrane culturen zoals Italië en in mindere mate Frankrijk.

Een 'high trust society' kenmerkt zich daarentegen door een omvangrijke private sector. In een dergelijke samenleving blijft het vertrouwen niet beperkt tot de kring van familieleden of bekenden, maar zijn mensen bereid om zich te organiseren in grotere verbanden. Zo kunnen (middel)grote ondernemingen ontstaan, en ook is de private sector beter in staat om een bijdrage te leveren aan zaken als onderwijs, natuurbehoud of sociale zekerheid. Voorbeelden van zulke landen zijn volgens Fukuyama Japan, Duitsland, Amerika (tot veler verrassing) en zonder twijfel ook Nederland.

Waar veel vertrouwen is, slaagt de private sector er uit zich zelf in tot samenwerking te komen, schaalvoordelen te realiseren en (quasi-)collectieve goederen voort te brengen. Zonder vertrouwen is hier inrijpen van de overheid voor nodig. Is dat erg? Doet een land met 'weinig vertrouwen' het in economisch opzicht slechter? De groeicijfers van China en Italië weerspreken dit in elk geval. Maar als de publieke sector minder efficiënt werkt dan de private sector, en daar gaat Fukuyama van uit, dan zullen landen met weinig vertrouwen er niet in slagen succesvolle grootschalige industrieën op te zetten. Ze zijn 'locked in' in kleinschalige activiteiten. Verschillen in vertrou-

wen bepalen op die manier de arbeidsdeling in de wereld. En als grootschaligheid nodig is voor technologisch hoogwaardige activiteiten, dan zal dat uiteindelijk ook tot groeiverschillen leiden.

Economen kunnen in de analyse van Fukuyama het begrip transactiekosten herkennen, en de ideeën van Douglas North over de oorzaken van economische groei. Volgens North, twee jaar geleden winnaar van de Nobelprijs, worden verschillen in welvaart en groei tussen landen verklaard door de kosten die gemeoid zijn met organisatie en allocatie in plaats van met het voortbrengen van 'echte' waarde. Hoe hoog deze transactiekosten zijn, hangt af van de instituties in een samenleving: de geschreven regels (wetten) en de ongeschreven (normen en waarden). 'Vertrouwen' is zo'n ongeschreven regel. Fukuyama geeft een invulling aan de institutionele economie.

Zes jaar geleden deed hij dat in feite ook, door de regels van de liberale democratie als de beste geschreven regels voor een samenleving te presenteren. Vertrouwen is een ongeschreven regel die daar goed bij past. Vertrouwen is goed voor de werking van de markt. Het verlaagt de transactiekosten. Vertrouwen kan in de plaats komen van het kostbare verzamelen van informatie, en maakt het mogelijk dat een transactie sneller tot stand komt. Vertrouwen in werknemers maakt het voor een ondernemer mogelijk iedereen een grote eigen verantwoordelijkheid te geven. Zo wordt menselijk kapitaal beter benut. En waar vertrouwen niet beschaamd wordt, hoeven mensen geen geld uit te geven aan advocaten en juridische procedures om hun gelijk achteraf te halen.

Vertrouwen komt de werking van een markteconomie ten goede. Daarbij legt Fukuyama er de nadruk op dat vertrouwen het mogelijk maakt om grotere organisaties te vormen in de particuliere sector. De overheid kan dan klein blijven. Toch staan 'high trust societies' – zoals Japan, Duitsland, Nederland – niet direct bekend om de goede werking van hun markten, of de bescheiden rol voor de overheid. De grote ondernemingen en grote organisaties die er zijn werken vaak samen met, of worden ondersteund (door middel van regulering of subsidiëring) door de publieke sector. Kennelijk is er toch méér nodig dan vertrouwen, om organisatievorming van enige omvang te bereiken.

E.S. Pelle

1. F. Fukuyama, *Trust, the social virtues and the creation of prosperity*, Hamish Hamilton, import Penguin Nederland, Amsterdam, 1995, 457 blz., f 73,50. Een Nederlandse vertaling verscheen bij uitgeverij Contact. Veel van het onderstaande is ontleend aan de lezing die Fukuyama op 23 oktober hield op uitnodiging van de Stichting John Adams Instituut te Amsterdam.