

MANAGEMENT FOR NATURAL RESOURCES WISELY DISTRIBUTED

Rachad ABBASOV¹, Tural KARIMOV², Abuzarli UMID³

Rezumat

This research is done to highlight the idea of trust in the management of natural resources and creating a social, economic and ecological pathway towards a new scope in consuming natural resources and creating a framework the reduce losses.

Cuvinte cheie: *resurse naturale, management, evoluție socială.*

Clasificarea JEL: Q32

1. INTRODUCERE

Încrederea a fost în mod repetat identificată ca fiind un element important în forme de procese de gestionare a resurselor naturale și a rezultatelor avute (Beierle și Konisky 2000 Davenport et al 2007, Smith et al 2013). De exemplu, într-un studiu al parcurilor naționale din Statele Unite și Ecuador, încrederea în autoritățile de arii protejate s-a dovedit a fi un predictor - cheie al respectării reglementărilor parcului, cu neîncrederea ca prezicerii neconformării. Încrederea avută de către membrii comunității pentru agențiile de resurse naturale a fost de asemenea uzitată pentru a crește aprobarea publică a deciziilor de gestionare și de a minimiza rezistența la eforturile de planificare. Studii în mai multe discipline au identificat încrederea ca fiind un factor important de colaborare, rezolvarea conflictelor, precum și performanțe îmbunătățite de grup în diferite contexte (Bodislav, 2016).

2. CREAREA SENTIMENTULUI DE ÎNCREDERE ÎN MANAGERIEREA RESURSELOR NATURALE

Conceptul de încredere, cu toate acestea, a fost operaționalizat în moduri multiple, uneori contradictorii, în întreaga literatură resurse naturale. Așa cum Davenport și alții (2007, p. 364) au descris: "Nici o singură perspectivă surprinde complexitatea și subiectivitatea încrederii în contextul gestionării resurselor naturale". De exemplu, se face distincția între încredere socială și încredere rațională, definind ca fiind socială încrederea ca și cea bazată pe percepții de valori comune, identități și experiențe cu un potențial de administrare, și încrederea rațională ca și cea bazată pe evaluările rezultatelor așteptate ale unei relații. În același timp, alții definesc încrederea socială ca fiind o dorință generală bazată pe cei care au responsabilitatea pentru luarea deciziilor (Vaske et al, 2007). Indiferent de modul în care este vorba despre alții, se referă la încredere ca un concept singular, fără definiție clară sau o explicație a dimensiunilor sale multiple potențiale (de exemplu, Beierle și Konisky 2000). Unele analize statistice ale lui Vaske și altele (2007) sugerează că mai multe dimensiuni de încredere pot fi dificile pentru a se separa unul față de celălalt și să sprijine o interpretare unidimensională, cel puțin în cazul încrederii publice pentru o agenție guvernamentală. Lucrarea lui Lijebad și alții (2009) oferă un sprijin suplimentar pentru această noțiune, deși autorii nota în mod clar o necesitate practică pentru identificarea dimensiunilor separate de încredere pentru a ghida în mod eficient gestionarea abordării.

Conceptualizarea noastră diferă oarecum cea pe care Smith și colegii săi au oferit-o ca un

¹Academia de Studii Economice din București

² Academia de Studii Economice din București

³ Academia de Studii Economice din București

cadru mai generalizat pentru înțelegerea încrederii în contexte colaborative de gestionare a resurselor naturale. Încrederea la nivel științific se bazează pe mai multe discipline de științe sociale și de afaceri pentru a echilibra conceptul de încredere în părțile sale componente într-o încercare de a organiza teoria încrederii într-un mod robust și practic pentru managementul colaborativ al resurselor naturale. Prin identificarea diferitelor forme de încredere, antecedentele lor și consecințele lor potențiale pentru managementul colaborativ al resurselor naturale, sperăm să ofere un lexicon util și consistent și cadru pentru utilizarea de către cercetători și practicieni în dimensiunile umane ale managementului resurselor naturale.

Încrederea poate fi conceptualizată în mai multe moduri, dar cele mai multe definiții se coagulează în jurul ideii că încrederea este o stare psihologică în care un singur actor (încrezătorul) acceptă o anumită formă de vulnerabilitate, pe baza așteptărilor pozitive ale intențiilor sau comportamentului unui alt (mandatarului), în ciuda incertitudinilor inerente acestei așteptări (Mollering 2006). Hardin (2002) descrie încrederea ca o relație tripartită în care entitatea a are încredere b pentru a face o acțiune c. Cu alte cuvinte, încrederea este contextul specific și se referă la un încrezător (entitatea a), un mandatar (entitatea b), precum și o eventuală acțiune (acțiunea c). Încrezătorul se prezintă de obicei sub forma unui individ sau a unui grup. În acest articol ne vom concentra asupra indivizilor, chiar dacă luăm în considerare influențele grupurilor pe care le reprezintă. Mandatarului poate lua forma unui individ, un proces, un obiect, o organizație sau o instituție.

3. MANAGEMENTUL RESURSELOR NATURALE

În contextul gestionării resurselor naturale, potențialii administratorii pot lua multe identități. Ele pot fi organizații, cum ar fi o autoritate de gestionare; persoane fizice, cum ar fi un chestor, un funcționar de planificare, sau un reprezentant al unei organizații non-profit de mediu; procese, cum ar fi un proces de implicare a publicului asociat cu legea privind politica de mediu; sau un set de reguli, cum ar fi cele dezvoltate pentru a governa un grup de planificare și de colaborare. În unele cazuri, încrederea poate fi plasată într-un obiect, cum ar fi un raport sau hartă, care poate servi drept catalizator pentru colaborare sau alte forme de încredere (White și colab. 2010).

Prin urmare, componentele cheie ale teoriei încrederii includ caracteristici ale încrezătorului, mandatarului, interacțiunile și relațiile dintre acestea, setul special de acțiuni în cauză, precum și contextul în care este dezvoltată încrederea (sau neîncredere). Caracteristicile de ajutor trustor pentru a defini predispozițiile lor de a fi în general sau de încredere fără credință în partener (Schoorman și colab., 2007). În timp ce unii autori susțin că aceste predispoziții sunt relativ stabile, alții subliniază faptul că încrederea dispozițională poate fi dependentă în mare măsură de context (Fulmer și Gelfand, 2012). Mai mult decât atât, încrezătorii vor avea diferite grade de vulnerabilitate și putere în diferite situații, delimitând diferite forme și grade de risc în procesul de luare a deciziilor. Proeminența unui anumit aspect pentru orice trustor va varia, de asemenea, fie ridicarea sau coborârea standardului pentru dezvoltarea încrederii în funcție de importanța potențialului rezultat.

Diferiți încrezători pot avea, de asemenea, diferite grade de toleranță pentru risc și incertitudine. Ca atare, indivizii pot avea cerințe diferite pentru cantitatea de informații necesare pentru a formula încredere sau neîncredere. În mod similar, diferite seturi de valori deținute de persoane diferite influențează tipurile de informații, cele mai importante fiind pentru dezvoltarea evaluărilor de încredere. De exemplu, încrederea se poate baza pe evaluări strategice ale rezultatelor previzibile și / sau asupra relațiilor sentimentale între indivizi (Braithwaite 1998). Indivizii ar putea aprecia fiecare în mod diferit și prin urmare au tendințe puternice de a construi încrederea folosind criterii diferite. Istoria personală joacă un rol important în dezvoltarea nu numai importanța relativă a diferitelor criterii, dar, de asemenea, înclinația generală de a avea încredere sau neîncredere. Caracteristicile încrederii sunt de

obicei discutate în ceea ce privește cele trei elemente de încredere, așa cum este percepută de către încrezătorii: capacitatea, integritatea și bunăvoința (Mayer et al 1995). Integritatea intervine în dezvoltarea încrederii și se referă la percepția încrezătorului că mandatarul aderă în mod constant la un set acceptabil de principii. Ca atare, integritatea se bazează în mare parte pe percepția persoanelor de încredere prin filtrul sistemelor de valori. Aceste teme sunt similare cu cele ale Smith și colab. (2013), conceptele de competență tehnică și morală. Bunăvoinței se referă la percepția încrezătorului că mandatarul se simte pozitiv spre cel dintâi și va acționa probabil asupra faptului că orientarea pozitivă primează. Cu alte cuvinte, încrezătorul consideră că mandatarul vrea să "facă bine celui care are încredere" (Mayer și colab. , 1995, p. 718). Un element suplimentar poate include carisma, ca încredere și se poate dezvolta de multe ori din funcțiile cognitive și mai afective sau emoționale. Liderii carismatici și profesorii, de exemplu, de multe ori generează niveluri mai ridicate de încredere în urmașii lor (sau studenți) decât persoanele competente altfel lipsite de această calitate. Fiecare dintre aceste caracteristici (capacitatea, integritatea, bunăvoința și carisma) pot avea o importanță diferențiată pentru diferite persoane în diferite situații.

Factorii contextuali pot , de asemenea , dicta într-o oarecare măsură importanța relativă a diferitelor tipuri de evaluări de încredere. Diferite medii sau contexte organizaționale pot influența dispoziții, stabilind diferite linii de bază de încredere. Cu alte cuvinte, în diferite situații, s-ar putea porni de la o poziție de încredere sau neîncredere înainte de a se angaja cu o altă entitate. De exemplu, angajații într - un mediu de lucru , care este , în general , împuternicirea și încurajează gândirea creativă și asumarea unor riscuri pot fi mai predispuși să aibă încredere în alții în acel mediu (Fulmer și Gelfand 2012).

Alte variabile de context deosebit de importante pot fi denumite "sisteme de control" (Mayer și colab, 1995). Sistemele de control reduc, în general importanța încrederii interpersonale în prezicerea comportamentului prin stabilirea unor reguli, contracte, alte mecanisme oficiale sau de monitorizare pentru a face uz de forță sau să influențeze anumite comportamente altfel. Aceste mecanisme reduc riscul în tranzacții și relații, atâta timp cât toate părțile să respecte regulile. În timp ce sistemele de control pot influența comportamente mai de încredere, aceste comportamente pot fi interpretate ca răspunsurile la controalele , mai degrabă decât ca semne de încredere (Mayer și colab, 1995). Ca atare, sistemele de control pot avea un impact pozitiv sau negativ asupra dezvoltării încrederii interpersonale (Schoorman și colab, 2007).

În orice context, evaluările de încredere pot fi bazate pe componente cognitive, afective sau procese psihologice subconstiente (Luhmann, 1979). Procesele cognitive implică calcule explicite și evaluările făcute cu privire la beneficiile și riscurile potențiale de încredere. Ca atare, acestea necesită, în general, un anumit grad de informații specifice cu privire la rezultatele probabile ale acțiunii c. Procese implică judecăți afective sau emoționale care vorbesc despre calitățile mandatarului. În alte cazuri, încrederea se poate baza pe dispoziții, euristică, sau luate-de-bune (Mollering, 2006). De exemplu, se poate în mod automat, sau subconstient, crea încredere într-un expert științific să știe ce vorbește despre fără a fi nevoie să ia în considerare cu atenție detaliile argumentului său, sau ca o hartă oficială să fie corectă, fără a fi nevoie să-l verifice pe teren.

Aceleași clase de procese psihologice pot forma, de asemenea, bazele de neîncredere, care sunt conceptual diferite de o simplă lipsă de încredere. În timp ce o lipsă de încredere indică absența unei hotărâri specifice cu privire la încredere, neîncredere se referă la o stare în care încrezătorul (entitatea a) consideră că mandatarul (entitatea b) va efectua o acțiune care va fi de fapt dăunătoare pentru încrezător. Neîncrederea implică o presimțire activă a entității b din partea entității a.

Pe scurt, încrederea și neîncrederea sunt stări psihologice specifice în care încrezătorul acceptă sau refuză să accepte vulnerabilitatea altuia la acțiuni (Hardin 2002; Larson 2004;

Mollering, 2006). Aceste decizii, în teorie, ar trebui să conducă, în special, comportamentele luate de entitate a (încrezătorul). Ne referim la aceste comportamente ca "răspuns d" pentru a indica ce trustor are ca rezultat al încrederii sau neîncrederii pentru entitatea b. În contextul managementului colaborativ al resurselor naturale, aceste acțiuni pot include și respectarea normelor, participarea onestă într-un proces de colaborare, acceptarea de informații, parteneriatul sau schimbul de informații, se retrage din colaborare, sau în mod activ apărarea sau împotriva unui grup de colaborare sau altă instituție (Beierle și Konisky 2000).

4. CONCLUZII

Gestionarea eficientă a ecosistemului necesită adesea colaborări între mai multe părți interesate în afara granițelor sociale, politice, jurisdicționale, și naturale și spectre. Colaborare este creditată cu producerea de o varietate de beneficii ecologice și sociale, inclusiv soluționarea conflictelor, de luare a deciziilor, o mai bună soluție și șansele îmbunătățite ca deciziile de resurse naturale să fie puse în aplicare. Încrederea servește ca un lubrifian vital pentru procese colaborative, sprijinirea procesului mai eficient de grup și de performanță și comunicarea eficientă și negociere. În același timp, neîncredere poate limita dialog și negociere semnificativ. Dezvoltarea încrederii în procesele de colaborare poate fi destul de dificilă, în calitate de interese, valori și definiții deseori problema conflictelor, distribuții de putere nu sunt de multe ori echitabile, precum și diferite forme de risc și vulnerabilitate nu sunt partajate în mod egal. Ca atare, problema modului de lucru se regăsește în diferite forme de încredere (sau neîncredere) ce se pot dezvolta în aceste situații și în impactul lor asupra rezultatelor procesului fiind unul important pentru avansarea de gestionare a resurselor naturale.

5. BIBLIOGRAFIE:

1. Beierle, T. C., Konisky, D. M. 'Values, conflict, and trust in participatory environmental planning', 2000, *J. Policy Anal. Manage.*, vol. 19, nr. 4, p. 587–602.
2. Bodislav, D. A. 'Business Intelligence for decision making in economics', în Dunis, C., Middleton, P, Karathanasopolous, A., Theofilatos, K. *Artificial Intelligence in Financial Markets*, Londra: Editura Palgrave Macmillan, 2016, p. 125-158.
3. Davenport, M. A., Leahy, J. E., Anderson, D. H., Jakes, P. J. 'Building trust in natural resource management within local communities: A case study of the Midewin National Tallgrass Prairie', 2007, *Environ. Manage.*, vol. 39, no. 3, p. 353–368.
4. Hardin, R. *Trust and trustworthiness*, New York: Russell Sage Foundation, 2002.
5. Luhmann, N. *Trust and power*, New York: John Wiley and Sons, 1979.
6. Mayer, R. C., Davis, J. H., Schoorman, F. D. 'An integrative model of organizational trust', 1995, *Acad. Manage. Rev.*, vol. 20, nr. 3, p. 709–734.
7. Schoorman, F. D., Mayer, R. C., Davis, J. H. 'An integrative model of organizational trust: Past, present, and future', 2007, *Acad. Manage. Rev.*, vol. 32, nr. 2, p. 344–354.
8. Smith, J. W., Leahy, J. E., Anderson, D. H., Davenport, M. A. 'Community=agency trust and public involvement in resource planning', 2013, *Society Nat. Resources*, nr. 26, p. 452–271.
9. Vaske, J. J., Absher, J., Bright, A. (2007). 'Salient value similarity, social trust, and attitudes towards wildland fire management strategies', 2007, *Hum. Ecol. Rev.*, vol. 14, nr. 2, p. 223–232.
10. White, D. D., Wutich, A., Larson, K. L., Gober, P., Lant, T., Senneville, C. 'Credibility, salience, and legitimacy of boundary objects: Water managers' assessment of a simulation model in an immersive decision theater', 2010, *Sci. Public Policy*, vol. 37, nr. 3, p. 219–232.