

# **Essener Beiträge zur Personalforschung**

**Nr. 4 (2005)**

**Heiko Hoßfeld**

**Die Erklärung von Vertrauen im ökonomischen  
Modellbau – zwischen Realitätsnähe und Komplexität**

**ISSN 1432-6175**

Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre,  
insb. Personalwirtschaft  
Fachbereich Wirtschaftswissenschaften  
Universität Duisburg-Essen  
Standort Essen  
Universitätsstraße 12  
45117 Essen

## **Essener Beiträge zur Personalforschung**

herausgegeben von Prof. Dr. Werner Nienhüser

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften

Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbes. Personalwirtschaft  
Universität Duisburg-Essen, Standort Essen

---

Nr. 1 Werner Nienhüser (2002):

**Politisierende Ansätze zur Analyse des Personalmanagements:  
Neomarxistische und foucaultianische Perspektiven**

Nr. 2 Werner Nienhüser/Marcel Magnus (2003):

**Die wissenschaftliche Bearbeitung personalwirtschaftlicher  
Problemstellungen. Eine Einführung**

Nr. 3 Manuel Jans (2004)

**Empirische Effekte organisationsdemografischer Diversität in  
Organisationen - Ergebnisse und Erkenntnisse einer  
Metaanalyse**

Nr. 4 Heiko Hoßfeld (2005)

**Die Erklärung von Vertrauen im ökonomischen Modellbau –  
zwischen Realitätsnähe und Komplexität**

Nr. 5 Heiko Hoßfeld (2005)

**Vertrauen – Eine Konzeptionalisierung auf Basis des rationalen  
Vertrauensbegriffs**

Heiko Hoßfeld\*

## **Die Erklärung von Vertrauen im ökonomischen Modellbau – zwischen Realitätsnähe und Komplexität**

<b>1</b>	<b>Einleitung .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Die ökonomische Vertrauenskonzeption .....</b>	<b>2</b>
2.1	Das Vertrauen des Homo Oeconomicus.....	2
2.2	Ökonomische Vertrauensursachen.....	4
2.2.1	<i>Das einfache Vertrauensspiel .....</i>	<i>4</i>
2.2.2	<i>Zeitliche Einbettung dyadischer Vertrauensbeziehungen.....</i>	<i>6</i>
2.2.3	<i>Strukturelle Einbettung von Vertrauensbeziehungen.....</i>	<i>7</i>
2.2.4	<i>Institutionelle Einbettung von Vertrauensbeziehungen .....</i>	<i>10</i>
<b>3</b>	<b>Zwischenfazit .....</b>	<b>12</b>
<b>4</b>	<b>Die Implementierung fremdbezogener Präferenzen in das Modell.....</b>	<b>13</b>
<b>5</b>	<b>Konsequenzen für Realitätsnähe und Komplexitätsgrad des Modells.....</b>	<b>16</b>
5.1	Erklärungsgewinn.....	16
5.2	Komplexitätsfolgen und das generelle Präferenzproblem in ökonomischen Analysen .....	17
<b>6</b>	<b>Ausblick: der Weg zu einer kulturellen Einbettung von Vertrauensbeziehungen.....</b>	<b>20</b>
	<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>21</b>

\* Dipl.-Kfm. Heiko Hoßfeld, Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insb. Personalwirtschaft, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Universität Duisburg-Essen, Campus Essen, Email: heiko.hossfeld@uni-essen.de

## **Zusammenfassung**

Der Beitrag beschäftigt sich mit den Möglichkeiten und Grenzen der Integration des Vertrauensphänomens in den ökonomischen Modellbau. Es zeigt sich, dass sich bereits unter sehr strengen Verhaltensannahmen eine Vielzahl von Vertrauensursachen erklären lassen, eine vollständige Erklärung von Vertrauen jedoch nicht möglich ist. Die Implementation von fremdbezogenen Präferenzen ermöglicht zwar eine Erhöhung der Realitätsnähe des Modells, dies jedoch auf Kosten seiner Einfachheit. Insbesondere die Erfassung individueller Präferenzen bedeutet für den ökonomischen Modellbau eine nicht mehr händelbare Erhöhung der Komplexität, weshalb Möglichkeiten analysiert werden, die Präferenzen der Akteure aus den situativen Gegebenheiten abzuleiten. Dazu gehört auch die Frage nach der kulturellen Einbettung von Vertrauensbeziehungen.

## **1 EINLEITUNG**

Seit geraumer Zeit schon erfreut sich die ökonomische Theorie nicht nur bei der Analyse primär wirtschaftswissenschaftlicher Fragestellungen größter Beliebtheit, sondern vermehrt auch bei Fragen allgemein sozialwissenschaftlicher Natur. Dies führte sogar so weit, dass in der Soziologie ein eigener ökonomischer Zweig entstand, der zumeist unter dem Begriff der Rational Choice Theorie firmiert (vgl. Coleman 1991; Esser 1996a).

Der Grund sowohl für die Breite der Anwendung als auch die Beliebtheit der ökonomischen Theorie liegt in ihrem Forschungsanspruch begründet. Ihr Ziel ist ganz allgemein die Erklärung von kollektiven bzw. Makrophänomenen: die Entstehung von Wohlstand ebenso wie das Funktionieren von Unternehmen und ganzen Gesellschaften. Realisiert werden soll dies, indem auf das Verhalten der einzelnen Akteure rekuriert wird, d.h. es wird davon ausgegangen, dass das aggregierte Verhalten der einzelnen Akteure eines sozialen Systems zu Folgen auf der kollektiven Ebene führt. Aus diesem Grund wird einerseits eine erklärungsstarke Handlungstheorie benötigt, während andererseits die Komplexität des Menschen – je nach Größe des zu erklärenden sozialen Systems – schnell zu einem kaum mehr händelbaren Problem wird. Die ökonomische Theorie begegnet diesem Problem, indem sie mit dem Homo Oeconomicus ein Menschenbild zugrundelegt, das mit wenigen Informationen über den einzelnen Menschen auskommt. Resultat ist ein sehr vereinfachendes Menschenbild, das dementsprechend der Ökonomie wegen seiner Realitätsferne häufig vorgeworfen wird. Weil es aber prinzipiell nicht das Ziel ist, den einzelnen Menschen in seiner Fülle zu erklären, sondern er lediglich dazu benötigt wird, um Phänomene des sozialen Systems erklären zu können, ist dies grundsätzlich kein Problem der ökonomischen Theorie. Problematisch für ökonomische Fragestellungen wird diese Komplexitätsreduktion erst dann, wenn die Erklärungsfähigkeit von Makrophänomenen darunter leidet.

Nun wird aber häufig eingewendet, dass diese einschränkende Sichtweise auf den Menschen dazu führt, dass wesentliche Faktoren des menschlichen Handelns vernachlässigt werden, was wiederum auch dazu führt, dass die Erklärung von Makrophänomenen darunter leidet. Einer

dieser Faktoren ist Vertrauen, das generell von sehr großer Bedeutung auch für die Wirtschaft ist, denn es gilt unter anderem nicht nur als wesentlicher Mechanismus von Aufbau und Aufrechterhaltung stabiler sozialer Beziehungen, sondern ganz allgemein als Grundvoraussetzung alltäglichen Handelns (vgl. Endreß 2002: 5, 11). Noch vor etwa einem Vierteljahrhundert kommt Albach allerdings zu dem Schluss, dass es die ökonomische Theorie bislang nicht geschafft hat, Vertrauen in ihr theoretisches Gebäude einzuordnen (vgl. Albach 1980: 2). Seitdem hat es jedoch einige Impulse insbesondere aus der Sozialwissenschaft sowie der Spieltheorie gegeben, dieses Defizit (zumindest teilweise) zu beheben.

Dem soll im Folgenden nachgegangen werden, indem zunächst analysiert wird, in welchem Ausmaß sich Vertrauen unter den strengen Annahmen des Homo Oeconomicus erklären lässt. Aufbauend auf einer kurzen Darstellung der wesentlichen Erklärungsdefizite der ökonomischen Erklärung wird anschließend die Möglichkeit diskutiert, mit Hilfe einer Erweiterung des Modells – hier am Beispiel der Einführung von Gesinnungspräferenzen – die Realitätsnähe zu erhöhen. Aufgrund des prinzipiellen Zielkonfliktes zwischen Realitätsnähe und Komplexitätsgrad (vgl. Kelle/Lüdemann 1995: 253) soll außerdem analysiert werden, in welchem Rahmen eine Erweiterung überhaupt Sinn machen kann.

## **2 DIE ÖKONOMISCHE VERTRAUENSKONZEPTION**

### **2.1 Das Vertrauen des Homo Oeconomicus**

Der Homo Oeconomicus nach neuerer Auffassung (vgl. dazu Kirchgässner 1991: 17) verfügt zwar nicht über vollständige Informationen – d.h. Unsicherheit wird vorausgesetzt –, jedoch verarbeitet er die Informationen, über die er verfügt, „perfekt“, da er keinen internalen Restriktionen unterliegt, wie etwa einem fehlerhaften Gedächtnis oder dem Einfluss von Emotionen. Außerdem ist er rein eigennutzorientiert, indem er ausschließlich eigenbezogene (und gegebene) Präferenzen zu maximieren versucht, während von fremdbezogenen Präferenzen, wie z.B. einer internalisierten Moral, abstrahiert wird. Weil Menschen danach nur in der Form an anderen Menschen interessiert sind, dass diese Ressourcen kontrollieren, die sie gerne hätten und Vertrauen für den „Homo Oeconomicus“ dementsprechend keinen Eigenwert hat, ist zu fragen, unter welchen Bedingungen Vertrauen für ihn von Relevanz ist.

Die Antwort darauf liefert die auf Coleman (1991) basierende ökonomische Vertrauenskonzeption. Vertrauen ist danach eine notwendige Voraussetzung von solchen Transaktionen, bei denen es zu einer einseitigen Übertragung von Ressourcen kommt (vgl. Coleman 1991: 40, 45f.). Im ökonomischen Kontext sind dies zumeist Transaktionen, die eine zeitliche Asymmetrie aufweisen, bei der ein Akteur (der Treugeber) gezwungenermaßen vor dem anderen (dem Treuhänder) liefern muss und dementsprechend darauf vertrauen muss, dass ihn der andere nicht betrügt, also die erwartete Gegenleistung erbringt (vgl. ebenda: 115). Die Vergabe von Vertrauen bedeutet daher für den Treugeber eine riskante Investition,

wobei das Risiko hierbei von der Leistung eines anderen Akteurs abhängt, denn er kann seine Situation (d.h. seinen Ressourcenpool) verbessern, wenn der Treuhänder das Vertrauen rechtfertigt und sie verschlechtern, wenn nicht.

Ein ökonomischer Treugeber kalkuliert daher in einer Vertrauenssituation, ob er Vertrauen vergeben soll oder nicht. Die entscheidungsrelevanten Kriterien dabei sind der potenzielle Verlust, den er erleidet, wenn der Treuhänder sein Vertrauen enttäuscht, der potenzielle Gewinn, wenn der Treuhänder sein Vertrauen rechtfertigt sowie die Gewinnchance, also die Wahrscheinlichkeit der Rechtfertigung des Vertrauens (bzw. die beigemessene Vertrauenswürdigkeit des Treuhänders) (vgl. ebenda: 125). Der Treugeber entscheidet sich dann entweder gegen die Vergabe von Vertrauen, was keinerlei Veränderung des Nutzens bedeutet, oder dafür, wenn – unter der Annahme der Risikoneutralität – das Verhältnis von Gewinnchance zu Verlustchance höher ist als das Verhältnis von potenziellem Verlust zu potenziellem Gewinn (vgl. Coleman 1982: 283). Formal lässt sich die Entscheidungssituation des Treugebers wie folgt darstellen:

$p$  = Gewinnchance (Wahrscheinlichkeit der Vertrauenswürdigkeit des Treuhänders)

$L$  = möglicher Verlust (falls Treuhänder nicht vertrauenswürdig ist)

$G$  = möglicher Gewinn (falls Treuhänder vertrauenswürdig ist)

Entscheidung: ja, wenn  $p/1-p > L/G$  bzw.  $pG > (1-p)L$

Unentschieden, wenn  $p/1-p = L/G$  bzw.  $pG = (1-p)L$

Nein, wenn  $p/1-p < L/G$  bzw.  $pG < (1-p)L$

Abbildung 1: Formalisierung der Vertrauensvergabe (nach Coleman 1991: 126)

Die Ungleichung verdeutlicht den Schwellenwert, jenseits dessen die Vergabe von Vertrauen einen Nutzen verspricht sowie die Beziehung der Variablen untereinander: Die Vertrauenswürdigkeit des Treuhänders muss umso größer sein, je größer der mögliche erwartete Verlust im Verhältnis zum möglichen erwarteten Gewinn ist (vgl. Junge 1998: 39). Das Vertrauensphänomen ist folglich sowohl auf einer Verhaltens- als auch auf einer Erwartungsebene wirksam. Während der Vertrauensbegriff zwar ganz an die Erwartungsebene zu koppeln ist, bleibt gleichwohl eine enge Beziehung zur Verhaltensebene, denn Vertrauen ist eine Erwartung, die immer im Kontext einer spezifischen Entscheidungssituation relevant wird (vgl. auch Sydow 1998: 35) – außerdem steht das Verhalten der Akteure aus ökonomischer Perspektive im Zentrum des Interesses. Dennoch ist zwischen beiden Ebenen analytisch zu trennen, denn nicht jede „vertrauensvolle Handlung“ kann auch als solche sinnvoll bezeichnet werden. Sinnvoll von Vertrauen zu sprechen ist nur dann, wenn  $p > 0,5$  (vgl. Gambetta 2001: 211), denn kommt es im Fall von Misstrauen ( $p < 0,5$ ) zu einer „vertrauensvollen Handlung“, so liegt dies ausschließlich darin begründet, dass ein außergewöhnlich hoher potenzieller Gewinn in Aussicht gestellt wird. Eine solche Handlung ist dann eher als eine Lotterie zu bezeichnen, die sich auf Hoffnung gründet (vgl. auch Anfang/Urban 1994: 3; Luhmann 2000: 28), denn es wird mit größerer

Wahrscheinlichkeit erwartet, dass der Treuhänder das Vertrauen enttäuscht als dass er sich als vertrauenswürdig erweist.

Weil die drei Variablen des Vertrauenskalküls die einzigen relevanten Faktoren bei der Vertrauensvergabe (also der Entscheidung für eine vertrauensvolle Handlung) sind und die Entscheidungsregel derart simpel ist, präsentiert sich das Problem der Vertrauensvergabe demzufolge als ein reines Informationsproblem (vgl. auch Coleman 1982: 284), denn die „entscheidende“ Bedeutung kommt der Bestimmung der Variablen zu. Während aber häufig gerade bei monetären Transaktionen die möglichen Gewinne und Verluste den Treugebern bekannt sind (vgl. Coleman 1991: 129), besteht in der Regel immer eine gewisse Unsicherheit bezüglich der Vertrauenswürdigkeit des Treuhänders. Darum wird ein rationaler Treugeber nicht nur vorhandene Informationen nutzen, insbesondere um den Vertrauenswert  $p$  besser prognostizieren zu können, sondern er wird außerdem gegebenenfalls nach weiteren Informationen suchen. Der eigentlichen Vertrauensentscheidung ist gewissermaßen eine Phase der Informationssuche vorgeschaltet – deren Intensität davon abhängt, was auf dem Spiel steht ( $x = L+G$ ) (vgl. ebenda: 131) –, so prüfen etwa Banken die Kreditwürdigkeit ihrer Kunden. Zumeist ist es aber weniger die Fähigkeit zur Vertrauensrechtfertigung, die die Hauptrolle bei der Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit spielt, als vielmehr die Intention des Treugebers, das Vertrauen zu rechtfertigen oder zu enttäuschen (vgl. ebenda: 121). Die Höhe von  $p$  ist dann vor allem eine Frage der Anreize des Treuhänders und der Informationen des Treugebers darüber. Weil sich die Akteure ihrer wechselseitigen Interdependenzen bewusst sind, bilden sie sich Erwartungen darüber, wie sich der andere verhalten wird (vgl. Raub 1999: 246), da schließlich der Nutzen eines Akteur in einer solchen Beziehung (auch) vom Verhalten des anderen abhängt (vgl. Schmidtchen 2000: 3). Da solche strategischen Interdependenzen der Analysegegenstand der Spieltheorie sind (vgl. Nida-Rümelin/Schmidt 2000: 30), ist es sinnvoll, zumindest einen Teil der folgenden Ausführungen, die sich der Analyse von (ökonomischen) Vertrauensursachen widmen, spieltheoretisch zu modellieren bzw. zu begleiten<sup>1</sup>.

## **2.2 Ökonomische Vertrauensursachen**

### **2.2.1 Das einfache Vertrauensspiel**

Die Situation der zuvor erläuterten einfachen Vertrauensbeziehung – der Treugeber steht vor der Wahl, aufgrund einer zeitlichen Asymmetrie eine einseitige Übertragung vorzunehmen, danach steht der Treuhänder gegebenenfalls vor der Wahl, ob er das in ihn gesetzte Vertrauen

---

<sup>1</sup> Auf die Nähe von Colemans Analyse von Vertrauen zur Spieltheorie weist auch Frank (1992: 152) hin, wobei die Spieltheorie mindestens zwei wesentliche Unterschiede aufweist: zum einen untersucht sie nur potenzielles opportunistisches Verhalten, also nicht das Vertrauen in die Fähigkeiten des Treuhänders, und zum anderen geht sie (in der Regel) zugunsten der mathematischen Formalisierung von vollständigen Informationen aus (vgl. dazu auch Kapitel 3).

rechtfertigen oder enttäuschen soll – lässt sich spieltheoretisch mit Hilfe des Vertrauensspiels veranschaulichen (siehe Abbildung 2), das die einseitige Variation des Gefangenendilemmas<sup>2</sup> ist (vgl. James 2001: 4).

		Auszahlungen für Akteur	
		1	2
1	Vertrauen geben	G	R
	Vertrauen nicht geben	0	0

G = potenzieller Gewinn des Treugebers (gain)  
 L = potenzieller Verlust des Treugebers (loss)  
 R = Auszahlung des Treuhänders bei Rechtfertigung des Vertrauens (reward)  
 T = Auszahlung des Treuhänders bei Vertrauensbruch (temptation)  
 Annahme über die Auszahlungsparameter:  $0 < L < G$ ;  $0 < R < T$

Abbildung 2: Einfaches Vertrauensspiel (nach Raub 1992: 187)

In diesem einfachen, elementaren Vertrauensspiel wird es – unter der Voraussetzung, dass der Treugeber die Anreizstruktur des Treuhänders kennt (also die Höhe von T und R) – keine Vertrauensvergabe geben, weil der Treuhänder keinen Anreiz dazu hat, die vom Treugeber erwartete Gegenleistung zu erbringen, d.h. er wird in jedem Fall defektieren (also einen Vertrauensbruch begehen) und der Treugeber weiß dies. Das Nash-Equilibrium bzw. das strategische Gleichgewicht liegt demnach hier bei [0,0] (vgl. James 2001: 5), während die Situation [G,R] für beide vorteilhafter, d.h. Pareto-effizient wäre (wegen  $G > 0 < R$ ) (vgl. Voss 1998: 100). Folglich ist danach zu fragen, unter welchen Bedingungen eine Vertrauensvergabe dennoch erfolgt, der Treugeber also dem Treuhänder ein ausreichendes Maß an Vertrauenswürdigkeit zumisst (vgl. ähnlich Lahno 1995: 496).

Konstituierend dabei ist, dass Vertrauensbeziehungen in der Regel nicht isoliert in einem „sozialfreien“ Raum stattfinden, sondern in eine soziale – dazu gehört auch: zeitliche – Struktur eingebettet sind (zum Begriff der „social embeddedness“ vgl. Granovetter 1992: 305). Im Folgenden werden solche Effekte analysiert, die die (Vertrauens-)Situation für die (hier: strikt eigeninteressierten) Akteure definieren und damit ihr Entscheidungskalkül beeinflussen.

<sup>2</sup> Grundsätzlich beinhaltet auch das Gefangenendilemma ein Vertrauensproblem, der Unterschied ist zum einen, dass dort beide Akteure sowohl als Treuhänder als auch als Treugeber fungieren und zum anderen, dass beide Akteure simultan ziehen.



### 2.2.2 Zeitliche Einbettung dyadischer Vertrauensbeziehungen

Eine Form der Einbettung ist die zeitliche Einbettung (vgl. Raub 1999: 243) der einfachen dyadischen Vertrauensbeziehung.<sup>3</sup> Oftmals treffen die beiden Akteure einer Vertrauensbeziehung nicht nur einmalig aufeinander, sondern mehrfach. Von Bedeutung dabei sind sowohl Effekte, die sich daraus ergeben, dass die Akteure noch eine gemeinsame Zukunft haben als auch Effekte, die sich daraus ergeben, dass sie bereits eine gemeinsame Vergangenheit haben.

Ein zukunftsbezogener Effekt, der den Anreiz zu opportunistischem Verhalten seitens des Treuhänders in der Gegenwart vermindern kann, ist der „*Schatten der Zukunft*“ (Axelrod 1995: 11). Wenn die Akteure nicht nur einmalig, sondern in Zukunft noch oft in eine vergleichbare Beziehung treten, in der der eine Akteur Treugeber und der andere Treuhänder ist, so hat der Treuhänder dann einen Anreiz dazu, Vertrauen zu rechtfertigen, wenn er sich zukünftige Gewinne aus dieser Beziehung verspricht und er davon ausgehen muss, dass er diese nicht erwirtschaften kann, wenn er einen Vertrauensbruch begeht, weil der Treugeber bei einem einmaligen Vertrauensbruch die Beziehung sofort beendet (vgl. Coleman 1982: 285f.; Parkhe 1993: 799; ähnlich bereits Smith 1978: 538f.). Notwendige Bedingung dieses Effekts ist es, dass eine bedingte Strategie existiert, die vorschreibt, nicht länger zu vertrauen, wenn das Vertrauen einmal enttäuscht wurde (vgl. ähnlich Raub 1992: 189) und beiden Akteuren dies bewusst ist. Diese bedingte Strategie– oder auch Exit-Sanktion (vgl. Raub 1999: 245) – in Form einer Drohung ist ein impliziter sozialer Vertrag (James 2001: 12, 15). Es ist gar nicht notwendig, dass die Drohung explizit geäußert wird (vgl. Raub 1999: 245), von Bedeutung ist lediglich, dass der Treuhänder von ihrer Wirksamkeit überzeugt ist (und der Treugeber dies wiederum weiß), d.h. die Drohung muss glaubwürdig sein. Die Glaubwürdigkeit hängt unter anderem davon ab, ob für den Treugeber die kurzfristigen Kosten ihrer Ausführung durch den langfristig noch zu erwartenden Gewinn aus dieser Beziehung überkompensiert werden können (vgl. Junge 1998: 44).

Einen noch stärkeren Effekt übt der Schatten der Zukunft in solchen langfristigen Beziehungen aus, in denen die Akteure sowohl die Rolle des Treugebers als auch die des Treuhänders verkörpern. Eine solche Beziehung wird als *gegenseitiges Vertrauen* bezeichnet und hat Folgen für beide Seiten des Entscheidungskalküls der Akteure, also sowohl in ihrer Rolle als Treugeber als auch als Treuhänder (vgl. dazu und im folgenden Coleman 1991: 228f.; Junge 1998: 46). Beide Akteure wägen dabei zwischen dem einmaligen Nutzen eines Vertrauensbruchs und dem langfristigen Nutzen der Vertrauensbeziehung ab. Dabei haben sie jeweils zwei Handlungsmöglichkeiten, wenn der andere das Vertrauen bricht: entweder sie verweigern die Vertrauensvergabe in folgenden „Spielrunden“ oder sie reagieren ihrerseits mit einem Vertrauensbruch. Die Tatsache (bzw. Modellannahme), dass die Akteure wissen, dass beide diese Sanktionsmöglichkeiten haben, hat zwei Auswirkungen: Direkt bewirkt dies

---

<sup>3</sup> Dies entspricht (einer dynamischen Betrachtung) der relationalen Einbettung nach Voss (1998: 104ff.)

eine Minderung der Attraktivität des Vertrauensbruchs für den jeweiligen Akteur, denn im ersten Fall entgehen ihm (wie oben beschrieben) zukünftige Gewinne, und im zweiten Fall erwächst ihm ein Verlust (L) aus dem Vertrauensbruch des anderen. Indirekt steigert das Wissen um die Sanktionsmöglichkeiten die eigene Vertrauenswürdigkeit aus der Sicht des anderen. Dies bewirkt wiederum für beide eine steigende Attraktivität der Investition von Vertrauen (der Nutzenerwartungswert  $pG$  erhöht sich), sodass der mit einem Abbruch der Vertrauensbeziehung einhergehende Verlust nochmals höher angesetzt wird; daraufhin steigt abermals die Vertrauenswürdigkeit des jeweils anderen, d.h. ein positiver Rückkoppelungseffekt wird in Gang gesetzt. Da in einer Beziehung gegenseitigen Vertrauens demnach im Vergleich zu einer asymmetrischen Vertrauensbeziehung weitere Anreize für vertrauenswürdigen Verhalten existieren, ist davon auszugehen, dass in solchen Beziehungen beide Akteure vertrauenswürdiger sind als der Treuhänder in einer asymmetrischen Vertrauensbeziehung.

Jedoch bestehen auch hier eine Vielzahl von Unsicherheiten: Zum einen kennt der Treugeber nicht den Informationsstand des Treuhänders bzw. dessen Einschätzung der Situation; dies betrifft vor allem dessen Erwartungen bezüglich der Glaubwürdigkeit der Exit-Sanktion. Dazu gehört auch, dass der Vertrauensbruch unter Umständen dem Treugeber gar nicht bekannt wird, was z.B. dann der Fall sein kann, wenn der Treugeber zwar das Handlungsergebnis kennt, aber nicht weiß, in welchem Ausmaß dieses auf Anstrengungen des Treuhänders oder auf exogene Einflussgrößen zurückzuführen ist (moral hazard) (vgl. Picot/Dietl/Franck 1999: 89). Außerdem rechnet der Treuhänder unter Umständen zwar mit Sanktionen, aber nicht mit einem unmittelbaren Abbruch der Beziehung (so rechnet evtl. ein Arbeitnehmer mit einer Abmahnung, nicht aber mit einer Kündigung bei Vertrauensbruch). Zum anderen kennt er nicht mit Sicherheit die zukünftigen Umstände, so können sich für den Treuhänder in Zukunft (d.h. nach der Vertrauensvergabe) Gelegenheiten ergeben, die einen Vertrauensbruch für ihn attraktiver werden lassen, als es zum jetzigen Zeitpunkt einzuschätzen wäre.

Ein Teil dieser Unsicherheiten kann reduziert werden, wenn ein *Schatten der Vergangenheit* dahingehend existiert, dass die gemeinsame Vergangenheit dazu führt, dass die Partner Informationen übereinander erlangen (vgl. Raub 1999: 243). Unter den hier getroffenen Modellannahmen – rein eigennutzorientierte Akteure mit gegebenen Präferenzen – ist jedoch davon auszugehen, dass sich solche Informationen vor allem auf die Fähigkeiten des Treuhänders beziehen, weniger auf seine Intentionen (genauer: auf seine intendierten zukünftigen Handlungen), da dessen zukünftigen Handlungen in erster Linie von zukünftigen Opportunitäten und Restriktionen abhängen.

### 2.2.3 Strukturelle Einbettung von Vertrauensbeziehungen

Die strukturelle Einbettung (oder auch Netzwerk-Einbettung) trägt dem Umstand Rechnung, dass die Akteure einer dyadischen Vertrauensbeziehung zumeist Teil eines umfassenderen

sozialen Netzwerkes sind, also Beziehungen zu dritten Parteien unterhalten (vgl. ebenda: 244). So hat einerseits die Existenz von dritten Parteien – aber auch das soziale Netzwerk als solches – einen Einfluss auf dyadische Vertrauensbeziehungen, und andererseits kann auch eine einzelne Vertrauensbeziehung Auswirkungen auf dritte Parteien oder das gesamte Netzwerk ausüben.

Ein grundsätzlicher Effekt der strukturellen Einbettung, der dem Schatten der Vergangenheit ähnelt (und dementsprechend denselben Problemen unterliegt), ist die Nutzung des *sozialen Netzwerkes als Informationsquelle*: Weil der potenzielle Treuhänder häufig bereits Beziehungen zu anderen Akteuren des sozialen Netzwerks unterhalten hat bzw. unterhält, kann der Treugeber über das Netzwerk zusätzliche Informationen über einen Treuhänder gewinnen. Sofern Akteure existieren, von denen der Treugeber annimmt, dass sie über fundiertere Informationen über die Vertrauenswürdigkeit des Treuhänders verfügen, übernehmen diese Berater die Rolle eines Vertrauensintermediärs. Dieser vermittelt zwischen den Akteuren einer Vertrauensbeziehung dergestalt, dass der Treugeber nicht mehr direkt in den Treuhänder Vertrauen setzt (oder setzen muss), sondern in das Urteil des Beraters. Der Vertrauensintermediär muss dabei nicht notwendigerweise aktiv als Berater auftreten, denn es kann seine eigene Handlung in Bezug auf den Treuhänder sein, die ihn zum Vorbild für den Treugeber werden lässt (vgl. Coleman 1991: 236).

Inwieweit ein Treugeber aber dritte Akteure bzw. das soziale Netzwerk als Informationsquelle nutzen kann, hängt einerseits davon ab, ob entsprechende Informationen über den Treuhänder vorhanden sind und andererseits, wie glaubwürdig diese Informationen sind bzw. wie vertrauenswürdig der Berater ist. Damit eng verbunden ist der *Reputationseffekt*.

Wenn in einem sozialen Netzwerk weitere, dritte Akteure existieren, mit denen der Treuhänder Beziehungen unterhält oder unterhalten kann und zwar dergestalt, dass er für diese ebenfalls als Treuhänder fungiert bzw. fungieren kann, so kann dies ähnliche Auswirkungen auf seine Anreizstruktur haben wie im Fall des zuvor beschriebenen Schattens der Zukunft in einfachen Vertrauensbeziehungen. Ob ein Akteur sich in einer Austauschbeziehung als Treuhänder betätigen kann, hängt notwendigerweise davon ab, dass er einen Akteur findet, der ihm vertraut, wobei Treugeber nur an solchen Treuhändern interessiert sind, die das in sie gesetzte Vertrauen rechtfertigen. Entschließt sich ein Treuhänder dazu, das Vertrauen eines Treugebers zu enttäuschen, so besteht bei struktureller Einbettung der Vertrauensbeziehung nicht nur die Möglichkeit, dass sich dieser Treugeber von ihm abwendet (also ihm in Zukunft nicht mehr vertraut, s.o.), sondern ebenso andere (potenzielle) Treugeber, wenn sie von diesem Vertrauensbruch erfahren, denn auch sie sprechen dem opportunistischen Treuhänder infolgedessen eine geringere Vertrauenswürdigkeit zu. Dieser Reputationseffekt<sup>4</sup> macht es für den defektierenden Treuhänder folglich weniger wahrscheinlich, in Zukunft weitere (gewinnbringende)

---

<sup>4</sup> Raub und Weesie (1990: 631) sprechen auch in dyadischen Beziehungen von Reputationseffekten, dem wird hier nicht gefolgt.

Treugeber zu finden oder er ist – im Fall eines Marktes mit annähernd homogenen Leistungen – dazu gezwungen, seine Leistungen zu einem geringeren Preis anzubieten, um damit die Vertrauensdifferenz auszugleichen (vgl. Lahno 1995: 499f.).

Die Reputation eines Treuhänders ist also der Maßstab dafür, welche Vertrauenswürdigkeit ihm zugeschrieben wird (vgl. ebenda: 501). Sie ist wie eine Investition (Verzicht auf kurzfristige Gewinne durch Vertrauensbruch), die sich nur dann auszahlt, wenn der Akteur sich fortdauernd als vertrauenswürdig erweist, weshalb ein Akteur mit höherer Reputation weniger leicht Vertrauen enttäuschen wird, weil profitablere zukünftige Transaktionen gefährdet sind (vgl. Noorderhaven 1995: 10). Für den Treugeber fungiert der Reputationseffekt als Sanktion in der Hinsicht, dass sich die Information über das Verhalten des betrügerischen Treuhänders im Netzwerk verbreitet, und zwar vor allem dann, wenn der betrogene Treugeber – im Sinne von Hirschmann (1970: 30ff.) – seine „Voice“-Option wahrnimmt (vgl. Raub 1999: 244f.).

Die Wirksamkeit des Reputationseffekts hängt zum einen jedoch von dem Ausmaß der verfügbaren Informationen über das Verhalten anderer in dem Netzwerk ab, also vor allem von der Kommunikationsstruktur bzw. Interaktionsdichte im sozialen Netzwerk (vgl. Junge 1998: 33; Lahno 1995: 500). Zum anderen hängt sie davon ab, welches Verhalten von den anderen Akteuren tatsächlich erwartet wird. Damit eng verbunden ist auch die Wirksamkeit von *Normen* im sozialen Netzwerk.

Unter bestimmten Voraussetzungen werden von einer Vielzahl von Akteuren bzw. Treugebern Konventionen oder Normen geschaffen, die den Vertrauensbruch in Vertrauensbeziehungen sanktionieren. Das Bedürfnis nach einer Norm entsteht (unter rein eigennutzorientierten Akteuren) dann, wenn Handlungen in einer Vertrauensbeziehung Konsequenzen für dritte Akteure, also externe Effekte haben (vgl. Berger 1998: 66; Coleman 1991: 321; Opp 1981: 38). Dies ist dann der Fall, wenn der Vertrauensbruch eines Treuhänders Auswirkungen auf seine Beziehungen mit anderen (potenziellen) Treugebern dergestalt hat, dass betrügerische Treuhänder möglicherweise auch in Zukunft wieder Vertrauen enttäuschen. Neben dem Reputationseffekt, also dem Absenken der Wahrscheinlichkeit der Vertrauenswürdigkeit, kann sich daher eine Norm entwickeln, die betrügerische Treuhänder (inkrementell) z.B. durch Meidung des betreffenden Akteurs sanktioniert (vgl. Coleman 1991: 360). Zusätzlich kann sich aber auch eine Norm entwickeln, die jene Treugeber sanktioniert, die einem Vertrauensbrecher vertrauen, denn ohne diese Norm könnte eine erneute Vertrauensinvestitionen für manchen Treugeber lohnend sein (vgl. Junge 1998: 44f.), z.B. wenn der betrügerische Treuhänder einem Treugeber außergewöhnlich hohe Gewinne in Aussicht stellt, d.h. wenn trotz der nach unten revidierten Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit die Vertrauensvergabe nutzenmaximierend ist. Ein solches Verhalten würde aber die Wirksamkeit der Norm unterlaufen und daher für den Treuhänder defektierendes Verhalten lukrativ machen. Die Wirksamkeit solcher Normen bewirkt also

letztlich eine verbesserte Vertrauenswürdigkeit des Treuhänders, indem sie den Reputationseffekt verstärkt (vgl. ähnlich Voss 1998: 109).

Viele der zuvor diskutierten Effekte werden beeinflusst von der Anzahl der zur Verfügung stehenden *alternativen Treuhänder*, denn sie hat einen direkten Einfluss auf das Vertrauenskalkül des Treugebers. Häufig ist ein Treugeber nicht notwendigerweise auf einen bestimmten Treuhänder angewiesen, weil im sozialen Netzwerk noch eine Vielzahl anderer potenzieller Treuhänder existieren. Daher verringert die Existenz von alternativen Treuhändern die Notwendigkeit der Vertrauensvergabe an einen bestimmten Treuhänder, wenn ein anderer Treuhänder einen ähnlich hohen (Alternativ-)Gewinn verspricht ( $G_A$ ); in einem solchen Fall ist im ursprünglichen Vertrauenskalkül der mögliche Gewinn des Treugebers um diesen Alternativgewinn zu reduzieren ( $G - G_A$ ) (vgl. Coleman 1991: 133). Gleichzeitig verbessert sich auch die Glaubwürdigkeit des Drohpotenzials des Treugebers, wenn der Treuhänder weiß, dass für den Treugeber jederzeit ein Abbruch der Beziehung möglich ist. Dies erhöht damit auch die Vertrauenswürdigkeit des Treuhänders aus der Perspektive des Treugebers.

Fehlen hingegen alternative Treuhänder, so kann daraus eine Abhängigkeitssituation für den Treugeber entstehen, die der Treuhänder opportunistisch ausnützen kann. Eine solche „small numbers bargaining situation“ (Williamson/Wachter/Harris 1975: 261) entsteht vor allem in langfristigen Beziehungen, in denen der Treugeber spezifische Investitionen getätigt hat, die außerhalb der Beziehung von keinem (oder geringerem) Wert sind. Hier haben die Drohungen des Treugebers eine relativ geringere Glaubwürdigkeit.

#### 2.2.4 Institutionelle Einbettung von Vertrauensbeziehungen

Die Schaffung von Institutionen bzw. die institutionelle Einbettung erlaubt es den Akteuren einer Vertrauensbeziehung, aktiv auf die Anreize zum Vertrauensbruch ex ante einzuwirken (vgl. Raub 1999: 245; Schelling 1960: 24f.) bzw. die möglichen Folgen einer Vertrauensenttäuschung zu beeinflussen.

Mit Hilfe von *glaubwürdigen Festlegungen* wie Pfändern, Garantien und Sicherheiten kann das Entscheidungskalkül des Treugebers durch den Treuhänder beeinflusst werden. Dabei macht der Treuhänder den ersten Schritt, indem er ein Pfand (mit dem Wert  $K$ ) stellt, das dann fällig wird, falls er das Vertrauen enttäuschen sollte; dadurch verringert sich sein Nutzen aus Vertrauensbruch (auf  $T - K$ ). Er ist dann dazu bereit, wenn der Treugeber ihm ansonsten nicht vertrauen würde und wenn die Vertrauensvergabe des Treugebers ihm einen höheren Nutzen verspricht – für einen vertrauenswürdigen Treuhänder also (bereits) dann, wenn  $R > 0$ , für einen Treuhänder, der dennoch defektieren will, wenn  $T - K > 0$ . Der Treuhänder signalisiert also mit einer glaubwürdigen Festlegung dem Treugeber Vertrauenswürdigkeit und bewirkt für den Treugeber, dass er zumindest zum Teil für einen Vertrauensbruch entschädigt wird (vgl. Raub 1992: 189f.; 1999: 245).

Während diese Form der institutionellen Einbettung auch in einfachen dyadischen Vertrauensbeziehungen möglich ist, ist konstituierendes Merkmal für die Nutzung von *Verträgen* die Einbettung in ein umfassendes Netzwerk. Für die Einhaltung (und damit auch das Zustandekommen) von Verträgen, in denen Vertrauen eine Rolle spielt, stellte bereits Hobbes die besondere Bedeutung heraus, die der Existenz einer höheren Macht zukommt, die über Recht und Gewalt verfügt und dementsprechend die Vertragserfüllung erzwingen kann (vgl. Hobbes 1999: 104f.). Der Rechtsordnung kommt insofern, als sie sich auf das Sanktionspotenzial eines Dritten gegenüber dem Vertrauensbrecher bezieht, dieselbe Bedeutung zu wie dem Reputationseffekt und Normen<sup>5</sup>, ist also in diesem Sinn ein Element (oder Effekt) struktureller Einbettung. Im Fall der Instrumentalisierung der Rechtsordnung<sup>6</sup> als Garant für die Einhaltung von Verträgen fungiert das Aufstellen eines Vertrages hingegen als konstitutives Element einer institutionellen Einbettung, da es explizit zwischen den Parteien der Vertrauensbeziehung vereinbart wird und auch nur zwischen ihnen gilt, daraus also kein genereller Anspruch gegenüber beliebigen Interaktionspartnern erwächst. Die Einbettung von (riskanten) Transaktionen in die Rechtsordnung verringert zum einen die Gefahr einer Erwartungsenttäuschung und zum anderen schützt sie die Erwartungen des Treugebers, falls die Rechtsordnung die Realisation solcher Erwartungen garantiert (vgl. Junge 1998: 45; Schmidtchen 2000: 17). Die Rechtsordnung, repräsentiert und personalisiert durch einen (im Vorfeld unbekannt) Richter, fungiert hier gewissermaßen als ein Vertrauensintermediär. Der Treugeber vertraut auf die gültige Rechtsordnung; dieses Vertrauen ermöglicht die Vertrauensvergabe an den (eigentlichen) Treuhänder (vgl. ähnlich Schmidtchen 2000: 18). Der Bedarf nach Vertrauen wird dadurch aber nicht eliminiert, sondern lediglich auf eine höhere Ebene verlagert (vgl. Preisendörfer 1995: 266; Ripperger 1998: 51; Shapiro 1987: 635). Der Schutz durch die Rechtsordnung ist jedoch unvollkommen, da zum einen Richter nicht immer perfekt entscheiden und zum anderen sich nicht alles schützen lässt, weil die Rechtsordnung nicht alles als schützenswert erachtet und auch Verträge in der Regel nicht vollständig sind, weshalb die Wahrscheinlichkeit der Vertrauensenttäuschung nicht auf Null reduziert wird, d.h. das Risiko eines Vertrauensbruchs verbleibt auch in solchen Transaktionen, die rechtlich stark kodifiziert sind (vgl. Schmidtchen 2000: 17f.). Zudem sind auch die bei einem potenziellen Gerichtsstreit anfallenden Kosten zu berücksichtigen.

Bei beiden Formen der institutionellen Einbettung verbleiben außerdem andere bereits angesprochene Unsicherheitsfaktoren, wie die moral hazard oder die Möglichkeit zukünftiger „goldener Gelegenheiten“, die einen Vertrauensbruch dennoch lukrativ machen.

---

<sup>5</sup> So modelliert Coleman (1992: 3ff.) die Entstehung einer Verfassung analog zur Entstehung einer Norm (vgl. dazu auch Maurer 1998: 111ff.).

<sup>6</sup> Die Rechtsordnung stellt in diesem Sinne das Instrument des expliziten Vertrages bereit (vgl. Ripperger 1998: 51).

Während Effekte der zeitlichen und strukturellen Einbettung in der Regel kostenlose Nebenprodukte bereits vorhandener Interaktionen und Informationsnetzwerke sind, sind Formen der institutionellen Einbettung zumeist mit Transaktionskosten verbunden. Daher werden sie – unter streng rationalem Kalkül – nur dort zur Anwendung kommen, wo strukturelle und zeitliche Einbettung nicht ausreichen (vgl. Voss 1998: 111), also vor allem dann, wenn Misstrauen herrscht oder sehr viel auf dem Spiel steht.

### **3 ZWISCHENFAZIT**

Wie die vorangegangenen Ausführungen gezeigt haben, lässt sich Vertrauen durchaus in das ökonomische Modell integrieren. Darüber hinaus erfolgt diese Integration ganz im Sinne des ökonomischen Modellbaus, denn zum einen wird das Vertrauen des Einzelnen vollständig über die situativen Gegebenheiten erklärt, da aufgrund des zugrunde gelegten Menschenbildes – alle Akteure handeln gleichermaßen ausschließlich eigennutzorientiert und sind nicht durch internale Restriktionen beschränkt – von interindividuellen Unterschieden weitestgehend abstrahiert wird. Die wenigen möglichen interindividuellen Unterschiede (v.a. Reputation und Informationsstand eines Akteurs) lassen sich wiederum auf die Situation zurückführen.

Die Eignung für den ökonomischen Modellbau äußert sich zum anderen darin, dass sich grundsätzlich mithilfe der logischen Verknüpfung der relevanten Variablen mittels der angesprochenen Selektionsregel – die über die Nutzenmaximierungsprämisse zudem den (vermuteten) Realgrund (vgl. dazu Kieser 1995: 11) für die Vertrauensentscheidung angibt – präzise Vorhersagen treffen lassen, die bis in eine mathematische Formalisierung reichen. Jedoch ist dies nur unter sehr spezifischen (Modell-)Situationen möglich, denn einerseits kann eine präzise Formalisierung nur dann erfolgen, wenn relevante Faktoren unter einer *ceteris paribus*-Prämisse bzw. isoliert analysiert werden<sup>7</sup> und andererseits, wenn davon ausgegangen wird, dass die Akteure die relevanten Informationen besitzen, weshalb spieltheoretische Modelle üblicherweise von vollständigen Informationen ausgehen (vgl. Raub 1999: 259). Hier ist jedoch zu fragen, ob solche Modelle tatsächlich Vertrauen analysieren oder nicht eher Kooperationsvoraussetzungen unter (zumeist) streng egoistischen Nutzenmaximierern, denn Unsicherheit ist ein fundamentales Merkmal von Vertrauen (vgl. dazu Hoßfeld 2005). Wenn aber Unsicherheit bezüglich der genauen Ausprägung der Kriterien herrscht, ist nicht klar, wie genau die Akteure zu ihrer Einschätzung des Vertrauenswertes  $p$  kommen (können): Weil schlichtweg die Basis für solche Kalkulationen fehlt, können zukunftsbezogene Entscheidungen nicht auf strikt mathematischen Erwartungen beruhen (vgl. Keynes 1936: 162f.). Aus diesem Grund werden – auch unter dieser starken Rationalitätsprämisse – nur Tendenzaussagen möglich sein, also vor allem die grundsätzliche Richtung von Einflussgrößen wie z.B. dem Schatten der Zukunft auf die Vertrauenswürdigkeitszumessung und solche Effekte empirisch zu ermitteln sein. So stellt sich Vertrauen bereits unter sehr

---

<sup>7</sup> z.B. Schatten der Zukunft bei gegenseitigem Vertrauen (z.B. Sato 2002: 6ff.) und Reputationseffekte (vgl. Lahno 1995: 503ff.; Whitmeyer 2000: 192ff.)

vereinfachenden Verhaltensannahmen als ein sehr schwer zugängliches Phänomen dar, das dementsprechend die Komplexität des ökonomischen Modellbaus beträchtlich erhöht.

Dabei liefert das beschriebene ökonomische Vertrauenskonzept nur eine partielle Erklärung von Vertrauen, denn es erfasst wichtige Vertrauensursachen nicht (vgl. ausführlich Hoßfeld 2005). Personenbezogene und kulturelle Faktoren werden vor allem dadurch vernachlässigt, dass alle Menschen als gleichermaßen rein eigennutzorientiert modelliert werden, denn es sind gerade Eigenschaften wie Sympathie und Moral, die Vertrauen wecken. Bei der Vertrauenswürdigkeitseinschätzung ermittelt der Treugeber also nicht nur Informationen über die Opportunitäten und Restriktionen des Treuhänders, sondern gerade auch über dessen Präferenzen. Aus diesem Grund ist die Existenz von fremdbezogenen bzw. Gesinnungspräferenzen als unverzichtbar für eine realitätsnahe Erklärung von Vertrauen anzusehen.

Inwiefern dieses Erklärungsdefizit im Rahmen des ökonomischen Modellbaus behoben werden kann und welche Konsequenzen sich daraus für Realitätsnähe und Komplexitätsgrad des Modells ergeben, soll im Folgenden diskutiert werden.<sup>8</sup>

#### **4 DIE IMPLEMENTIERUNG FREMDBEZOGENER PRÄFERENZEN IN DAS MODELL**

Obwohl es vielleicht zunächst zu vermuten wäre, ist der rein eigennutzorientierte Nutzenmaximierer der ökonomischen Erklärung kein „Misanthrop“, denn er steht anderen Menschen grundsätzlich neutral gegenüber (vgl. Collard 1978: 6). Auch opportunistisches Verhalten dient letztlich nicht der Schädigung anderer, sondern nur dem Zweck der eigenen Nutzenmaximierung – an anderen Menschen ist er nur insofern interessiert, als diese über Ressourcen verfügen, an denen er Interesse hat oder deren Handlungen die eigene Bedürfnisbefriedigung beeinflussen (z.B. durch externe Effekte). In diesem Sinne ist soziales Handeln lediglich Resultat der vielfältigen Interdependenzbeziehungen zwischen den Akteuren eines sozialen Systems. Erst wenn ein Akteur – neben den selbstbezogenen – auch fremdbezogene Präferenzen hat, gewinnt ein anderer Akteur bzw. Transaktionspartner an „Eigenwert“.

Generell lassen sich zwei Arten von fremdbezogenen Präferenzen unterscheiden: wohlwollende und maliziöse (vgl. ähnlich Collard 1978: 6; Deutsch 1960: 125). Wohlwollende Präferenzen eines Akteurs haben – in konkreten Handlungen manifestiert – aus der Sicht des und für den anderen Akteur(s) positive Effekte; maliziöse Präferenzen wie Neid und Missgunst hingegen haben negative Effekte für den anderen.

So ist der Egoismus der ökonomischen Erklärung nur eine mögliche Gesinnung und steht als rein selbstbezogene, neutrale Gesinnung gewissermaßen zwischen den entweder positiven oder negativen fremdbezogenen Gesinnungen. Weil das Eigennutzaxiom keine notwendige Voraussetzung des Modells ist, sondern lediglich eine theoretische Setzung, spricht jedoch

---

<sup>8</sup> Nicht thematisiert werden hier etwa Risikopräferenzen (vgl. dazu etwa Ripperger 1998: 121ff.), die ebenfalls einen deutlichen Einfluss auf die Vertrauensentscheidung haben.



nichts dagegen, neben selbstbezogenen Präferenzen auch solche mit einzubeziehen, die auf andere bezogen sind (vgl. Abell 2000: 235; ähnlich Boudon 1998: 821f.). Dies geschieht im Folgenden unter der Perspektive, dass bestimmte wohlwollende oder maliziöse Präferenzen Einfluss auf die Auszahlungsstruktur des Treuhänders<sup>9</sup> haben, Vertrauen zu rechtfertigen oder zu enttäuschen und damit auch – unter der Voraussetzung, dass dies vom Treugeber perzipiert bzw. antizipiert wird – auf die Auszahlungsstruktur des Treugebers, Vertrauen zu vergeben oder nicht. Denn während bei reiner Eigennutzorientierung ausschließlich solche Modifikationen der treuhänderischen Auszahlungsstruktur möglich sind, die auf externer Sanktionierung gründen, gibt es außerdem noch die Möglichkeit, dass bestimmte Präferenzen, d.h. internale Gründe, die Auszahlungen T und R beeinflussen. Dies können sowohl allgemeine moralische Prinzipien sein als auch kontextspezifische (internalisierte) Normen (vgl. Bacharach/Gambetta 2001: 6f.).

### *Wohlwollende Präferenzen des Treuhänders*

Grundsätzlich existieren eine Vielzahl unterschiedlicher wohlwollender Präferenzen, die in Vertrauenssituationen von Relevanz sind. Exemplarisch analysiert werden hier lediglich Moralität und Altruismus, weil davon ausgegangen wird, dass sie relativ stabil sind, also nicht so affektorientiert sind wie etwa stark emotionalisierte Präferenzen, weshalb sie sich für ökonomische Modelle besser eignen. Außerdem werden Moralität und Altruismus so modelliert, dass sie jeweils unterschiedliche Quellen haben, sodass grundsätzlich die Möglichkeit besteht, eine Vielzahl anderer Präferenzen darunter zu subsumieren.<sup>10</sup>

In der spieltheoretischen Diskussion gibt es seit einiger Zeit Vorschläge, von der Annahme der absolut egoistischen Eigennutzmaximierung – zumindest in Teilen – abzurücken. Einer dieser Vorschläge betrifft die Berücksichtigung von Moralität auf Seiten des Treuhänders. Damit ist gemeint, dass ein rationaler Treuhänder bei einem Vertrauensbruch interne Sanktionen, d.h. psychische Kosten in Form eines schlechten Gewissens (Schuldgefühle), zu erwarten hat (vgl. Braun 1992: 180). In diesem Sinne ist Moralität gewissermaßen gezügelte Nutzenmaximierung (vgl. Kraus/Coleman 1987: 715). Dies ist zu unterscheiden von der Moral, die definiert sei als die Gesamtheit der Normen und Werte eines Menschen. Die Moralität kann die Wirksamkeit von Normen durch Internalisierung verstärken.

Dies lässt sich formal als eine Variation des einfachen Vertrauensspiels darstellen, indem die Auszahlung T bei Vertrauensbruch um psychische Kosten in Höhe von  $K = mT$  (mit  $0 \leq m < 1$ ) vermindert wird (vgl. dazu und im folgenden Braun 1992: 181f.).<sup>11</sup> Dabei ist m der

---

<sup>9</sup> Fremdbezogene Präferenzen des Treugebers sowie der Eigenwert von Vertrauen werden hier nicht analysiert – dies relativiert sich jedoch in Fällen gegenseitigen Vertrauens, weil dort jeder Akteur auch Treuhänder ist.

<sup>10</sup> So sind etwa Sympathie und Liebe in der Hinsicht mit Altruismus zu vergleichen, dass in allen Fällen die Nutzenfunktion des anderen in die eigene eingeht.

<sup>11</sup> Diese Art der Formalisierung ist sicherlich diskussionswürdig, weil die Höhe der psychischen Kosten z.B. auch von der Höhe des Schadens des Treugebers abhängen könnte. Der Vorteil an dieser Darstellung ist, dass sie auch zulässt, dass die internalen Sanktionen durch den Bruch einer spezifischen Norm ausgelöst werden und nicht notwendigerweise durch die Schädigung des anderen.

„Moralitätsparameter“ des Treuhänders, d.h. mit steigender Moralität sinkt der Nutzen des Vertrauensbruchs, wobei der Fall perfekter Moralität ( $m = 1$ ) definitiv ausgeschlossen ist, sodass jeder Vertrauensbruch stets ein positives Nutzenniveau mit sich bringt; die fehlende Moralität ( $m = 0$ ) entspricht der egoistischen Nutzenmaximierung. Unter der (fiktiven) Annahme, dass das Wissen um die Moralität des Treuhänders „common knowledge“ (Voss 1998: 114) ist, der Treugeber also darüber (perfekt) informiert ist, wird der Treugeber ceteris paribus dann Vertrauen vergeben, wenn der Moralitätsparameter bei gegebener „materieller“ Auszahlungsstruktur hoch genug ist, d.h. wenn  $m > 1 - R/T$ .<sup>12</sup> Dies bedeutet auch, dass selbst ein Treuhänder mit hoher Moralität angesichts „goldener Gelegenheiten“ (ebenda: 114) schwach werden kann, wenn also der mögliche Gewinn aus Vertrauensbruch (im Vergleich zum „Alternativgewinn“  $R$ ) außergewöhnlich hoch ist. Andererseits verhalten sich „moralische“ Treuhänder auch dann weniger opportunistisch, wenn keine entsprechenden Normen auf struktureller Ebene existieren oder wenn nicht die Gefahr besteht, dass opportunistisches Verhalten innerhalb des sozialen Systems entdeckt wird.

Ein (in diesem Sinne) moralischer Treuhänder hat aber gewissermaßen nur ein „schwaches“ Interesse an dem Gegenüber, weil er einen Vertrauensbruch nicht deshalb unterlässt, weil er ein Interesse an dem Nutzen (bzw. der Auszahlungsstruktur) des Treugebers hat, sondern weil er ein schlechtes Gewissen vermeiden will.

Dies ist anders bei altruistischen Präferenzen. Im Gegensatz zur Moralität bedeutet Altruismus nicht, dass bei Vertrauensbruch lediglich negative innere Sanktionen in das (egoistische) Nutzenkalkül einbezogen werden, sondern eine Aufgabe der Annahme reinen Egoismus' dahingehend, dass der Treuhänder ein positives Interesse am Wohlergehen des Treugebers hat (vgl. dazu und im folgenden Braun 1992: 182ff.). Das äußert sich darin, dass der Gewinn oder Verlust des Treugebers zum Teil auch in die Anreizstruktur des Treuhänders eingeht. In welchem Ausmaß dies geschieht, hängt von der Stärke der altruistischen Orientierung ab. Formal lässt sich dies ausdrücken mit dem „Altruismusparameter“  $a$  (mit  $0 \leq a < 1$ ), wobei purer Altruismus ( $a = 1$ ) ausgeschlossen ist, sodass der Treuhänder am eigenen Wohlergehen immer mehr interessiert ist als am Wohlergehen des Treugebers. Dem Anreiz zum Vertrauensbruch eines reinen Egoisten ( $T > R$  bei  $a = 0$ ) steht dann der Anreiz eines altruistischen Akteurs ( $T - aL > R + aG$ ) gegenüber, was verdeutlicht, dass der Treuhänder (ceteris paribus) bei hinreichend stark ausgeprägtem Altruismus, also wenn  $a > (T - R)/(G + L)$ ,<sup>13</sup> auf einen Vertrauensbruch verzichtet. Wie bei der Moralität ist auch beim Altruismus die „Versuchung goldener Gelegenheiten“ gegeben, nur ist hier die nötige Höhe des Parameters nicht allein von der Höhe der eigenen Auszahlungsstruktur abhängig: Zwar nimmt auch hier die „Versuchung“ der Defektion mit steigendem  $T$  (bei gleichbleibendem  $R$ ) zu, von Bedeutung ist aber auch die Auszahlungsstruktur des Treugebers, wenn also etwa die

<sup>12</sup> Wegen  $R > T - K$ ; dann  $R > T - mT$ ; dann  $R > (1 - m)T$ ; dann  $R/T > 1 - m$ ; dann  $R/T + m > 1$ ; schließlich  $m > 1 - R/T$ .

<sup>13</sup> Wegen  $R + aG > T - aL$ ; dann  $aG + aL > T - R$ ; dann  $a(G + L) > T - R$ ; schließlich  $a > (T - R)/(G + L)$ . Wenn der Treuhänder bereits bei Indifferenz Vertrauen rechtfertigt, gilt  $R + aG \geq T - aL$ .

Höhe des möglichen Verlustes des Treugebers an die Höhe von T gekoppelt ist (Beispiel: statt dem Treuhänder 10 € zu leihen, leiht der Treugeber ihm 1000 €), so „benötigt“ er einen vergleichsweise geringeren Parameterwert, um defektieren „zu können“.

### *Maliziose Präferenzen des Treuhänders*

Von der spieltheoretischen Forschung weitgehend vernachlässigt, sind neben wohlwollenden Präferenzen, die positiv konnotiert und einer Vertrauensbeziehung förderlich sind, auch maliziose Präferenzen des Treuhänders gegenüber dem Treugeber möglich. Im Gegensatz zu dem „einfachen“ Eigennutzmaximierer, der bereit ist, auch opportunistische Mittel zur Erreichung seiner Ziele einzusetzen, hat der Schaden des Treugebers für den Malefikanten einen eigenen Nutzen. Ähnlich wie bei den wohlwollenden Präferenzen gibt es auch bei den maliziösen eine Vielzahl solcher, die Einfluss ausüben auf eine Vertrauensbeziehung. Hier dargestellt sei nur der Sadismus, denn er kann als „negativer Altruismus“ bezeichnet werden (vgl. Baron 1993: 35). Analog dazu könnte auch eine „negative Moralität“ modelliert werden, aber darauf soll hier verzichtet werden.

Formal lässt sich der Sadismus dementsprechend umgekehrt zum Altruismus modellieren, dabei steigt der Anreiz zum Vertrauensbruch ( $T+sL > R-sG$ ) mit der Höhe des „Sadismusparameters“  $s$  (mit  $0 \leq s < 1$ ) und der Höhe der Auszahlungen des Treugebers, d.h.: je höher der mögliche Schaden des Treugebers, aber auch je höher sein möglicher Gewinn ist, desto eher wird er das Vertrauen brechen. Dies bedeutet auch, dass im Vergleich zum „einfachen“ Nutzenmaximierer ( $s = 0$ ) eine noch stärkere zeitliche und/oder soziale Einbettung der Beziehung gegeben sein muss, damit der Treuhänder das Vertrauen rechtfertigt. Angesichts (potenziell) maliziöser Transaktionspartner werden Treugeber außerdem verstärkt auf Formen der institutionellen Einbettung beharren und bei moral hazard verstärkt Mechanismen der Verhaltenskontrolle installieren.

## **5 KONSEQUENZEN FÜR REALITÄTSNÄHE UND KOMPLEXITÄTSGRAD DES MODELLS**

### **5.1 Erklärungsgewinn**

Die Aufgabe der Annahme des rein egoistischen, unmoralischen Eigennutzmaximierers durch die Ergänzung wohlwollender bzw. maliziöser Präferenzen bedeutet eine wesentliche Erhöhung der Realitätsnähe, denn die Reduktion des Vertrauensphänomens auf die (externalen) Opportunitäten und Restriktionen der Akteure bedeutet auch eine verkürzte Sicht auf Vertrauen. So ist insbesondere fraglich, wie Vertrauen in Situationen entstehen kann, in denen das Verhalten von Treuhändern nicht kontrolliert werden kann oder bewusst auf solch transaktionskostenintensive Mechanismen verzichtet wird, obwohl viel auf dem Spiel steht. Gerade in solchen Situationen gewinnen etwa altruistische Werte und Reziprozitätsnormen (vgl. dazu z.B. Smith/Mackie 1995: 410), die den Verpflichtungscharakter einer Vertrauensbeziehung hervorheben, an Bedeutung, ebenso die Reputation eines

vertrauenswürdigen – weil fairen – Geschäftspartners: Ein „fairer“ Transaktionspartner wird sich auch in solchen Situationen nicht (oder weniger) opportunistisch verhalten, in denen etwa eine Verhaltenskontrolle nicht möglich ist oder sich dem Treuhänder „goldene“ Gelegenheiten eröffnen. Wohlwollende Präferenzen sind aber nicht nur bei der Entstehung von Vertrauensbeziehungen bedeutsam, sondern speziell auch bei deren langfristiger Entwicklung, wenn man davon ausgeht, dass solche Präferenzen nicht gegeben sind, sondern sich im Laufe einer Vertrauensbeziehung entwickeln können. So wird gerade in langfristigen persönlichen Beziehungen zunehmend auf Formen der institutionellen Einbettung sowie Kontrollmechanismen verzichtet und streng eigennütziges Verhalten weckt hier eher das Misstrauen der anderen Partei (vgl. Dederichs 1997: 74).

Die Berücksichtigung maliziöser Präferenzen ist dagegen gerade dort mit Blick auf wissenschaftliche Erklärungen gehaltvoll, wo es darum geht, zu analysieren, weshalb Vertrauensbeziehungen nicht zustande kommen oder aber bestehende Beziehungen abgebrochen werden (wenn etwa der „wahre“ Charakter des anderen entdeckt wird). So gewinnt hier der Schatten der Vergangenheit an Bedeutung, wenn davon ausgegangen werden kann, dass Gesinnungspräferenzen relativ stabil im Zeitablauf sind und Treugeber mit zunehmender Dauer der Beziehung auch solche Informationen über den Treuhänder erlangen, die auf die Art der Gesinnung schließen lassen, die darüber hinaus noch relativ unabhängig ist von den Opportunitäten und Restriktionen der jeweiligen Vertrauenssituation.

## **5.2 Komplexitätsfolgen und das generelle Präferenzproblem in ökonomischen Analysen**

Zwar erhöht sich die Realitätsnähe deutlich, wenn das Modell dem Umstand Rechnung trägt, dass in einer Vertrauenssituation nicht nur die Opportunitäten und Restriktionen eine Rolle spielen, sondern auch die Präferenzinhalte (hier: die Gesinnung). Gleichzeitig jedoch bedeutet dies auch einen enormen Anstieg an Komplexität. Der Grund hierfür liegt aber weniger in der Anzahl der berücksichtigten Variablen oder deren Einbindung in das Modell, als vielmehr in deren Bestimmung, denn Präferenzen sind keine objektiven Umweltgegebenheiten – sie verschließen sich einer direkten Messung. In der Ökonomie wird daher auch der Umgang mit bzw. die Ermittlung von Präferenzinhalten seit langem intensiv diskutiert (vgl. Kirchgässner 1991: 38ff.). Zwar wäre ihre empirische Erfassung insofern grundsätzlich möglich, als die Akteure einfach gefragt werden können, ob sie x gegenüber y vorziehen, problematisch daran ist aber, dass der Forscher sich ganz auf die introspektiven Aussagen des Entscheiders verlassen muss (vgl. Nida-Rümelin/Schmidt 2000: 57), die auf verschiedene Arten verzerrt sein können: So können die Befragten z.B. absichtlich die Unwahrheit sagen oder (unbewusst) die Präferenzen nachträglich an die erfolgte Handlung anpassen (vgl. Lindenberg 1996a: 129f.).

Dieses Problem zu vermeiden versucht zwar der Ansatz der offenbarten Präferenzen (revealed preferences), indem individuelle Präferenzen auf beobachtbares (bzw. beobachtetes) Verhalten zurückgeführt werden (vgl. Nida-Rümelin/Schmidt 2000: 57). Jedoch liegt diesem

Ansatz die Annahme egoistischer Nutzenmaximierung zugrunde, denn es wird davon ausgegangen, dass dann, wenn ein Akteur eine Alternative x wählt und dafür eine andere Alternative y ablehnt, diese Person ihre Präferenz für x offenbart (vgl. Sen 1999: 81). Demzufolge ist per definitionem jede Handlung ein Ergebnis rein egoistischer Nutzenmaximierung (vgl. ebenda), denn an dem Verhalten ist nicht unmittelbar abzulesen, welche (Gesinnungs-)Präferenzen (oder andere Einflussgrößen) in der Entscheidung wirksam waren.

Aufgrund der analytischen Ausrichtung ökonomischer Modelle ist ohnehin eine Ermittlung der individuellen Präferenzen der Akteure weder sinnvoll noch möglich, denn Menschen verfügen in der Regel über eine Vielzahl von Neigungen und Interessen, die mit einer Fülle von potenziellen Handlungsgründen verbunden sind (vgl. Mensch 1999: 161). Um die Komplexität ökonomischer Modelle zu reduzieren, sollten Präferenzen daher nicht als psychologisches Motiv interpretiert werden, sondern so modelliert werden, dass sie sich aus den situativen Begebenheiten ergeben – es soll vom (gegebenenfalls typisierten) Einheitsakteur so wenig wie möglich abgewichen werden (vgl. Esser 2000: 348; Lindenberg 1991: 53).

Daher ist es notwendig, von den individuellen Unterschieden zu abstrahieren und zu typisieren, indem etwa für Akteure eines Typs dieselben Präferenzen angenommen werden (vgl. Büschges/Abraham/Funk 1998: 143). So ist es möglich, die Präferenzstruktur der Akteure mit strukturellen, institutionellen oder individuellen Rahmenbedingungen zu verknüpfen (vgl. ebenda: 143f.). Wenn also davon auszugehen ist, dass die jeweilige Entscheidungssituation (also der Handlungskontext) die Art der von den Individuen verfolgten Ziele mit bestimmt, lassen sich auch Typen von Situationen finden, die bestimmte handlungsstrukturierende Anreize enthalten (vgl. Mensch 1999: 161). In ähnlicher Weise begründen Vertreter der Principal Agency Theorie die Annahme, weshalb Prinzipale risikoneutral sind, wohingegen Agenten als risikoavers eingeschätzt werden (vgl. Richter/Furubotn 1996: 208).

Mittels Hypothesen über die Präferenzen aller Akteure bzw. bestimmter Typen von Akteuren eines sozialen Systems lässt sich der Teil des Vertrauens erklären, der nicht von den jeweiligen (externalen) Opportunitäten und Restriktionen der Vertrauenssituation abhängt, sondern den gemeinsam geteilten Werten eines Systems. Dies wäre dann eine Form der kulturellen Einbettung (vgl. Voss 1998: 112), die darüber hinaus anschlussfähig ist mit Arbeiten aus der Kulturforschung: So ergaben etwa Untersuchungen, dass in individualistischen Kulturen – wegen entsprechender internalisierter Normen des Eigennutzstrebens – opportunistisches Verhalten ausgeprägter ist als in kollektivistischen Kulturen, in denen eher gruppenbezogene Werte existieren (vgl. Doney/Cannon/Mullen 1998: 610). Jedoch ist hier die Gefahr von ad hoc-Annahmen (vgl. dazu etwa Opp 2002: 61ff.) sehr hoch, was insbesondere für die Annahme moralischer Präferenzen gilt, wenn etwa in einer Vertrauenssituation, in der aufgrund der gegebenen materiellen Anreizstruktur eigentlich

keine Vertrauensvergabe zu erwarten wäre, einfach Moralität oder Altruismus in ausreichender Höhe unterstellt wird.

Um solche ad hoc-Annahmen zu vermeiden, erscheint es daher notwendig, in das ökonomische Modell theoriereiche Brückenannahmen – d.h. Brückentheorien – zu implementieren, die theoretisch fundierte Aussagen über die Art der Präferenzen liefern. Diese Auffassung vertritt Lindenberg (1996a: 130f.), der zugleich mit der „Theorie der sozialen Produktionsfunktionen“ (1996b: 561ff.) einen entsprechenden (ersten) Vorschlag unterbreitet. Dem tauschtheoretischen Hintergrund der Ökonomie folgend wird dabei Handeln als die Produktion von Nutzen interpretiert, wobei die Theorie zwei primäre Grundbedürfnisse unterscheidet – physisches Wohlbefinden und soziale Wertschätzung –, die für jeden Menschen gleichermaßen gelten und prinzipiell fortwährend befriedigt werden müssen. Beide allgemeinen Bedürfnisse können aber nicht unmittelbar befriedigt werden, sondern immer nur über sogenannte primäre Zwischengüter. Sie sind in dem Sinne kulturell definiert, dass sie als oberste Ziele des Handelns in dem jeweiligen sozialen System anerkannt oder gefordert werden. Dies bedeutet, dass die Präferenzen der Akteure (zum großen Teil) von dem sozialen System bestimmt werden, in dem sie interagieren, so sind etwa kapitalistische Gesellschaften primär materialistisch orientiert. Schließlich müssen diese primären Zwischengüter unter Einsatz von Arbeit, Zeit etc. ihrerseits erzeugt werden (vgl. auch Esser 1996b: 6ff.).

Die Eignung der Theorie sozialer Produktionsfunktionen auch für die hier genannte Fragestellung ergibt sich daraus, dass sie nicht nur egoistische, selbstbezogene Präferenzen, sondern auch fremdbezogene Präferenzen berücksichtigt. Dies bedeutet dann auch, dass es (zumindest zum Teil) von den situativen Begebenheiten abhängt, ob die Akteure z.B. moralische Präferenzen haben. So ließe sich argumentieren, dass die Arbeitnehmer stark konkurrenzorientierter Unternehmen, in denen nur die Leistungen des einzelnen Akteurs gewürdigt werden – nicht die der Gruppe – sowie beruflicher Aufstieg nur auf Kosten anderer Mitarbeiter möglich ist, eher maliziose Präferenzen entwickeln als in stärker kooperationsorientierten Unternehmen. Unter der Voraussetzung, dass die einzelnen Akteure wissen, dass eine solche Präferenz tendenziell für alle Akteure dieses Systems gilt, wird der einzelne Akteur dementsprechend nicht nur selbst verstärkt (d.h. relativ zu positiven oder neutralen Präferenzen) Vertrauen enttäuschen, sondern auch den anderen Akteuren eine geringere Vertrauenswürdigkeit beimessen. Eine solche Implementierung in das ökonomische Modell erlaubt es ferner auch, Präferenzänderungen wiederum auf Situationsänderungen zurückzuführen, so ließe sich etwa ermitteln, wie aufgrund der Präferenzänderungen der einzelnen Akteure so etwas wie eine Vertrauensorganisation entstehen kann.

Jedoch steht die Theorie der sozialen Produktionsfunktionen unter erheblicher Kritik. Der wohl wichtigste Kritikpunkt ist die zentrale Hypothese der Theorie, nämlich die Annahme, dass es zwei Grundbedürfnisse gibt, die für alle Menschen universell gelten (vgl. Egger/de

Campo 1997). Die Frage, welche und wie viele oberste Ziele es gibt, ist jedoch bislang nicht geklärt, auch Lindenberg's Vorschlag basiert letztlich auf einer willkürlichen, nicht theoretischen Setzung (vgl. Opp/Friedrichs 1996: 550f.): So wäre z.B. zu fragen, weshalb zwar physisches Wohlbefinden ein Grundbedürfnis ist, nicht aber psychisches. Deshalb ist die „Theorie“ der sozialen Produktionsfunktionen wahrscheinlich eher eine Heuristik, um nach Substitutionsmöglichkeiten zu suchen – was auch Lindenberg selbst einräumt (vgl. 1996b: 561). Sie eignet sich lediglich als Orientierungshypothese, die die Entwicklung von Brückenhypothesen anleiten kann (vgl. Kelle/Lüdemann 1996).

## **6 AUSBLICK: DER WEG ZU EINER KULTURELLEN EINBETTUNG VON VERTRAUENS- BEZIEHUNGEN**

So kann die Theorie der sozialen Produktionsfunktionen nur als ein erster Ansatz gesehen werden, die (Gesinnungs-)Präferenzen der Akteure eines sozialen Systems sowie deren Wandel zu erklären. Gleichzeitig ist dies ein erster Schritt, die kulturelle Einbettung von Vertrauensbeziehungen für die ökonomische Analyse fruchtbar zu machen. Jedoch machen Gesinnungspräferenzen nur einen Teil der kulturellen Einbettung aus.

Der anderer Aspekt der kulturellen Einbettung von Vertrauensbeziehungen betrifft die Frage, auf Grundlage welcher Informationen Treugeber zu ihrer Vertrauenswürdigkeitseinschätzung kommen. Weil Menschen in ihrer Informationsverarbeitungskapazität begrenzt sind, handeln sie nicht auf Basis eindeutiger, intersubjektiv gültiger und damit objektiver Fakten, sondern auf der Grundlage subjektiver Situationsdefinitionen (vgl. Hill 2002: 32). Insbesondere die Gesinnung des Treuhänders ist für den Treugeber nicht direkt beobachtbar, sondern lediglich über Symbole interpretierbar (vgl. Bacharach/Gambetta 2001: 8). Aber welche Signale vermitteln dem Treugeber, dass der Treuhänder vertrauenswürdig ist? Die Theorie sozialer Produktionsfunktionen kann hierzu keine Aussagen machen, denn sie erklärt lediglich, welche Präferenzen in welchen Situationen dominieren, d.h. sie bildet nur den objektiven Rahmen einer subjektiven Definition der Situation (vgl. Esser 1996b: 12). Aus diesem Grund ist der Anschluss geeigneter Brückentheorien der subjektiven Situationsdefinition notwendig, denn die Erwartung (von Vertrauenswürdigkeit) ist letztlich nur das Resultat des Vertrauensprozesses; ihr Anfang ist die Interpretation (vgl. Möllering 2001: 415).

Mit der theoretischen Aufarbeitung des Prozesses der Situationsdefinition beschäftigt sich seit einiger Zeit die Framing-Forschung, die allgemein davon ausgeht, dass Akteure die jeweilige Situation auf einen bestimmten Rahmen (frame) reduzieren, d.h. sie blenden alle anderen Situationsmerkmale aus und handeln ausschließlich auf der dem Rahmen entsprechenden Interpretation der Wirklichkeit (vgl. Hill 2002: 34f.). Wie Akteure zu Schlußfolgerungen über unbekannte Eigenschaften der äußeren Realität kommen, hängt von ihren mentalen Modellen ab. Dies sind kognitive Situationsrepräsentation, die Aussagen über die relevanten Elemente der Handlungsumwelt enthalten sowie deren Interpretation und die (aktuell gültige) Struktur ihrer kausalen Zusammenhänge. Zurückgegriffen wird dabei in erster Linie auf das jeweilige

Hintergrundwissen, das aus generalisiertem und schematisch organisiertem Erfahrungswissen besteht, welches aus ähnlichen Situationen stammt. So werden etwa in Personenschemata kompletten Personengruppen – unabhängig von individuellen Unterschieden – bestimmte Merkmale und Bewertungen zugeschrieben und bieten damit Zusatzwissen, d.h. Informationen, die über die gegenwärtig verfügbaren hinausgehen (vgl. Stocké 2002: 44ff.).

Auf der Grundlage allgemeiner Lernprozesse wird also in mentalen Modellen jenes Wissen bereitgestellt, das dem Treugeber in einer spezifischen Vertrauenssituation Anhaltspunkte darüber liefert, wie vertrauenswürdig der Treuhänder ist und welche Informationen für diese Einschätzung genutzt werden. Indem Framing-Theorien der begrenzten Rationalität der Akteure Rechnung tragen, können sie also prinzipiell genauere Aussagen darüber treffen, wie Akteure den Vertrauenswert  $p$  ermitteln. Zwar wäre für eine vollständige Rekonstruktion mentaler Modelle eine Vielzahl von Informationen über das einzelne Individuum zu erheben – bis hin zu seiner kompletten Lerngeschichte –, jedoch sind mentale Modelle nicht dermaßen subjektiver Natur, dass sie von Mensch zu Mensch vollständig verschieden sind; sie sind vor allem auch kulturelle Systeme, deren wichtigsten Grundlagen soziale Normen, Werte und Rollen sind (vgl. Esser 2001: 262). Ein Erklärungsgewinn unter vertretbarer Komplexitätserhöhung wäre also dann zu erwarten, wenn es möglich wäre, über geteilte mentale Modelle, die aus den situativen Begebenheiten abzuleiten sind, zu typisierenden Aussagen über die Akteure zu kommen. Allerdings steckt auch die Framing-Forschung in weiten Teilen noch in einem experimentellen Anfangsstadium und ist durch eine fehlende gemeinsame theoretische Basis gekennzeichnet (vgl. Stocké 2002: 24).

So lässt sich zusammenfassend feststellen, dass sich zwar bereits unter sehr strengen Verhaltensannahmen eine Vielzahl von Vertrauensursachen erklären lassen. Der Erklärungsgehalt der Theorie ließe sich jedoch beträchtlich erweitern, sofern eine Einbindung der kulturellen Einbettung von Vertrauensbeziehungen gelänge. Dies ist prinzipiell möglich, erfordert aber die Anbindung geeigneter Brückentheorien im Bereich der Präferenzen sowie der Situationsdefinition. Der Forschungsstand hierbei steckt jedoch noch in seinen Kinderschuhen und erfordert weitere zukünftige Forschung.

### **LITERATURVERZEICHNIS**

Abell, Peter (2000): Sociological Theory and Rational Choice Theory, in: Turner, Bryan S. (Hrsg.): The Blackwell Companion to Social Theory. 2nd ed., Oxford, S. 223-244.

Albach, Horst (1980): Vertrauen in der ökonomischen Theorie, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 136. Jg., H. 1, S. 2-11.

Antfang, Peter; Urban, Dieter (1994): 'Vertrauen' – soziologisch betrachtet. Ein Beitrag zur Analyse binärer Interaktionssysteme, Schriftenreihe des Instituts für Sozialwissenschaften der Universität Stuttgart, No. 1/1994.

Axelrod, Robert (1995): Die Evolution der Kooperation. 3. Aufl., München u.a.



- Bacharach, Michael; Gambetta, Diego (2001): Trust As Type Detection, in: Castelfranchi, Cristiano; Tan, Yao-Hua (Hrsg.): Trust and Deception in Virtual Societies, Dordrecht, Boston, London, S. 1-26.
- Baron, Jonathan (1993): Morality and Rational Choice, Dordrecht u.a.
- Berger, J. (1998): Das Interesse an Normen und die Normierung von Interessen. Eine Auseinandersetzung mit der Theorie der Normentstehung von James S. Coleman, in: Müller, Hans-Peter; Schmid, Michael (Hrsg.): Norm, Herrschaft und Vertrauen. Beiträge zu James S. Colemans Grundlagen der Sozialtheorie, Opladen, Wiesbaden. S. 64-78.
- Boudon, Raymond (1998): Limitations of rational choice theory. In: American Journal of Sociology, 104: 817-828.
- Braun, Norman (1992): Altruismus, Moralität und Vertrauen, in: Analyse & Kritik, 14. Jg., S. 177-186.
- Büsches, Günter; Abraham, Martin; Funk; Walter (1998): Grundzüge der Soziologie. 3., völlig überarbeitete Auflage, München und Wien.
- Coleman, James Samuel (1982): Systems of trust. A rough theoretical framework, in: Angewandte Sozialforschung, 10. Jg., H. 2, S. 277-299.
- Coleman, James Samuel (1991): Grundlagen der Sozialtheorie. Band 1. Handlungen und Handlungssysteme, München.
- Coleman, James Samuel (1992): Grundlagen der Sozialtheorie. Band 2. Körperschaften und die moderne Gesellschaft, München.
- Collard, David (1978): Altruism and Economy. A Study in Non-Selfish Economics, Oxford.
- Dederichs, Andrea (1997): Vertrauen als affektive Handlungsdimension: Ein emotionssoziologischer Bericht, in: Schweer, Martin K.W. (Hrsg.): Vertrauen und soziales Handeln. Neuwied, S.62-77
- Deutsch, Morton (1960): The effect of motivational orientation upon trust and suspicion, In: Human Relations, 13. Jg., S. 123-139.
- Doney, Patricia M.; Cannon, Joseph P.; Mullen, Michael R. (1998): Understanding the influence of national culture on the development of trust, in: Academy of Management Review, 23. Jg., H. 3, S. 601-620.
- Egger, Marianne; de Campo, Alberto (1997): Was sie schon immer über das Verhalten in sinkenden U-Booten wissen wollten. Eine Replik zu Hartmut Essers Aufsatz "Die Definition der Situation", in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 49. Jg., H. 2, S. 306-317.
- Endreß, Martin (2002): Vertrauen, Bielefeld.
- Esser, Hartmut (1996a): Soziologie: allgemeine Grundlagen. 2., durchges. Aufl., Frankfurt a.M.

- Esser, Hartmut (1996b): Die Definition der Situation, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 48. Jg., H. 1, S. 1-34.
- Esser, Hartmut (2000): Soziologie. Spezielle Grundlagen. Band 4: Opportunitäten und Restriktionen, Frankfurt a.M. und New York.
- Esser, Hartmut (2001): Soziologie. Spezielle Grundlagen. Band 6: Sinn und Kultur, Frankfurt a.M. und New York.
- Frank, Robert H. (1992): Melding Sociology and Economics: James Coleman's Foundations of Social Theory, in: Journal of Economic Literature, 30. Jg., H.1, S. 147-170.
- Gambetta, Diego (2001): Kann man dem Vertrauen vertrauen?, in: Hartmann, Martin; Offe, Claus (Hrsg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts, Frankfurt a.M., S. 204-237.
- Granovetter, Mark (1992): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: Zey, Mary (Hrsg.): Decision making: Alternatives to rational choice models, Newbury Park, S. 304-333.
- Hill, Paul B. (2002): Rational-Choice-Theorie, Bielefeld.
- Hirschman, Albert O. (1970): Exit, Voice and Loyalty, Cambridge, Massachusetts.
- Hobbes, Thomas (1999): Leviathan oder Stoff, Form und Gewalt eines kirchlichen und bürgerlichen Staates, Frankfurt a.M.
- Hoßfeld, Heiko (2005): Vertrauen – Eine Konzeptionalisierung auf Basis des rationalen Vertrauensbegriffs, in: Essener Beiträge zur Personalforschung, Nr. 5
- James Jr., Harvey S. (2001): On the Reliability of Trusting, University of Missouri at Columbia, in: [http://papers.ssrn.com/sol3/delivery.cfm/SSRN\\_ID295744\\_code020111500.pdf?abstractid=295744](http://papers.ssrn.com/sol3/delivery.cfm/SSRN_ID295744_code020111500.pdf?abstractid=295744) (Stand: 29.9.2005)
- Junge, Kay (1998): Vertrauen und die Grundlagen der Sozialtheorie. Ein Kommentar zu James S. Coleman, in: Müller, Hans-Peter; Schmid, Michael (Hrsg.): Norm, Herrschaft und Vertrauen. Beiträge zu James S. Colemans Grundlagen der Sozialtheorie, Opladen, Wiesbaden, S. 26-63.
- Kelle, Udo; Lüdemann, Christian (1995): "Grau, Teurer Freund, ist alle Theorie ...". Rational Choice und das Problem der Brückenannahmen, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 47. Jg., S. 249-267.
- Keynes, John Maynard (1936): The General Theory of Employment, Interest and Money, London.
- Kieser, Alfred (1995): Anleitung zum kritischen Umgang mit Organisationstheorien, Aus: Kieser, Alfred (Hg.) (Hrsg.): Organisationstheorien, 2. überarb. Auflage Stuttgart u.a., S. 1-30.

- Kirchgässner, Gebhard (1991): Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Tübingen.
- Kraus, Jody S.; Coleman, Jules L. (1987): Morality and the Theory of Rational Choice, In: Ethics, 97. Jg., S. 715-749.
- Lahno, Bernd (1995): Trust, reputation, and exit in exchange relationships, In: Journal of Conflict Resolution, 39. Jg., H. 3, S. 495-510.
- Lindenberg, Siegwart (1991): Die Methode der abnehmenden Abstraktion: Theoriegesteuerte Analyse und empirischer Gehalt, in: Esser, Hartmut; Troitzsch, Klaus G. (Hrsg.): Modellierung sozialer Prozesse, Bonn, S. 29-78.
- Lindenberg, Siegwart (1996a): Die Relevanz theoriereicher Brückenannahmen, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 48. Jg., H. 1, S. 126-140.
- Lindenberg, Siegwart (1996b): Theoriegesteuerte Konkretisierung der Nutzentheorie. Eine Replik auf Kelle/Lüdemann und Opp/Friedrichs, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 48. Jg., H. 3, S. 560-565.
- Luhmann, Niklas (2000): Vertrauen. 4. Aufl., Stuttgart.
- Maurer, A. (1998): Herrschaft als Verteilung von Rechten. Die Herrschaftstheorie von James S. Coleman im Spiegel der individualistischen Theorietradition, in: Müller, Hans-Peter; Schmid, Michael (Hrsg.): Norm, Herrschaft und Vertrauen. Beiträge zu James S. Colemans Grundlagen der Sozialtheorie, Opladen, Wiesbaden, S. 103-116.
- Mensch, Kirsten (1999): Die segmentierte Gültigkeit von Rational-Choice-Erklärungen: Warum Rational-Choice-Modelle die Wahlbeteiligung nicht erklären können, Opladen.
- Möllering, Guido (2001): The Nature of Trust: From Georg Simmel to a Theory of Expectation, Interpretation and Suspension, in: Sociology, 35. Jg., H. 2, S. 403-420.
- Nida-Rümelin, Julian; Schmidt, Thomas (2000): Rationalität in der praktischen Philosophie, Berlin
- Noorderhaven, Niels (1995): Trust and Transactions: Toward Transaction Cost Analysis with a Differential Behavioral Assumption, in: Tijdschrift voor Economie en Management, 40. Jg., H. 1, S. 5-18.
- Opp, Karl-Dieter (1981): Die ökonomische Theorie sozialer Normen ("property rights") und die Rolle von sozialen Strukturen und Institutionen, in: Schulte, Werner (Hrsg.): Soziologie in der Gesellschaft. Referate aus den Veranstaltungen der Sektionen der Deutschen Gesellschaft für Soziologie, der Ad-hoc-Gruppen und des Berufsverbandes Deutscher Soziologen beim 20. Deutschen Soziologentag Bremen, 16. bis 19. September 1980, Bremen, S. 36-42.
- Opp, Karl-Dieter (2002): Methodologie der Sozialwissenschaften. 5., überarbeitete Auflage, Wiesbaden.

- Opp, Karl-Dieter; Friedrichs, J. (1996): Brückenannahmen, Produktionsfunktionen und die Messung von Präferenzen, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 48. Jg., H. 3, S. 546-559.
- Parkhe, Arvind (1993): Strategic alliance structuring: A game theoretic and transaction cost examination of interfirm cooperation, in: Academy of Management Journal, 36. Jg., H. 4, S. 794-829.
- Picot, Arnold; Dietl, Helmut; Franck, Egon (1999): Organisation. Eine ökonomische Perspektive. 2., überarbeitete und erweiterte Auflage, Stuttgart.
- Preisendörfer, Peter (1995): Vertrauen als soziologische Kategorie. Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauens-konzepts, in: Zeitschrift für Soziologie, 24. Jg., S. 263-272.
- Raub, Werner (1992): Eine Notiz über die Stabilisierung von Vertrauen durch eine Mischung von wiederholten Interaktionen und glaubwürdigen Festlegungen, in: Analyse & Kritik, 14. Jg., S. 187-194.
- Raub, Werner (1999): Vertrauen in dauerhaften Zweierbeziehungen: Soziale Integration durch aufgeklärtes Eigeninteresse, in: Friedrichs, Jürgen; Jagodzinski, Wolfgang (Hrsg.): Soziale Integration, Opladen und Wiesbaden, S. 239-268.
- Raub, Werner; Weesie, Jeroen (1990): Reputation and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects, in: American Journal of Sociology, 96: 626-654.
- Richter, Rudolf; Furubotn, Eirik (1996): Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen.
- Ripperger, Tanja (1998): Ökonomik des Vertrauens: Analyse eines Organisations-prinzips, Tübingen.
- Sato, Yoshimichi (2002): Trust, assurance, and inequality: A rational choice model of mutual trust, in: Journal of Mathematical Sociology, 26. Jg., S. 1-16.
- Schelling, Thomas C. (1960): The Strategy of Conflict, Cambridge, Massachusetts.
- Schmidtchen, Dieter (2000): Vertrauen und Recht: eine ökonomische Analyse, Saarbrücken, in: [http://www.uni-saarland.de/fak1/fr12/csle/publications/2000-04\\_Vertrauen.PDF](http://www.uni-saarland.de/fak1/fr12/csle/publications/2000-04_Vertrauen.PDF) (Stand: 29.9.2005)
- Sen, Amartya (1999): Rationale Trottel: Eine Kritik der behavioristischen Grundlagen der Wirtschaftstheorie, in: Gosepath, Stefan (Hrsg.): Motive, Gründe, Zwecke. Theorien praktischer Rationalität, Frankfurt a.M., S. 76-102.
- Shapiro, Susan P. (1987): The Social Control of Impersonal Trust, in: American Journal of Sociology, 93. Jg., H. 3, S. 623-658.
- Smith, Adam (1978): Lectures on Jurisprudence, Oxford.
- Smith, Eliot R.; Mackie, Diane M. (1995): Social psychology, New York.

- Stocké, Volker (2002): Framing und Rationalität: die Bedeutung der Informationsdarstellung für das Entscheidungsverhalten, München.
- Sydow, Jörg (1998): Understanding the Constitution of Interorganizational Trust, in: Lane, Christel; Bachmann, Reinhard (Hrsg.): Trust Within and Between Organizations. Conceptual Issues and Empirical Applications, Oxford u.a., S. 31-63.
- Voss, Thomas (1998): Vertrauen in modernen Gesellschaften, Aus: Metze, Regina; Mühler, Kurt; Opp, Karl-Dieter (Hrsg.): Der Transformationsprozeß, Leipzig, S. 91-129.
- Whitmeyer, Joseph M. (2000): Effects of Positive Reputation Systems, In: Social Science Research, 29. Jg., H. 2, S. 188-207.
- Williamson, Oliver E.; Wachter, Michael L.; Harris, Jeffrey E. (1975): Understanding the Employment Relation: The Analysis of Idiosyncratic Exchange, In: Bell Journal of Economics, 6. Jg., S. 250-280.