

*Norman Braun*

## **Altruismus, Moralität und Vertrauen**

*Abstract:* Successful trust-relations exist if the trustee reciprocates in accordance with his/her promises to the trustor's unilateral cooperation. Using a parametric rational choice approach, Coleman shows that an egoist without a moral conscience may place trust in another unmoral egoist. Consequently, successful trust-relations between those actors are possible if strategic considerations play no role for individual decision-making. This paper focusses on such considerations for the emergence of those relations, given complete information (in the sense of common knowledge) of the players. Generally, trust-relations are hard to establish if unmoral egoists take into account their strategic interdependence. It is shown that two different motivations of the trustee, viz., altruism and morality, may suffice to overcome the characteristic conflict between individual rationality and social efficiency in situations with strategically deciding actors.

### **1. Einführung**

Vertrauen ist nach Ansicht vieler Sozialwissenschaftler (z.B. Arrow 1974; Blau 1964; Deutsch 1962; Gambetta 1988; Simmel 1950) eine wichtige Komponente in alltäglichen Interaktionssituationen. Menschen vertrauen einander, indem sie eine einseitige Vorleistung erbringen, deren vereinbarungsgemäße Erwidderung aufgrund des Fehlens eines externen 'Erzwingungsstabes' im Sinne Webers unsicher ist. Aus ökonomischer Sicht sind Vertrauensbeziehungen also dadurch charakterisiert, daß zeitliche Asymmetrien zwischen Angebot und Nachfrage bestehen und gleichzeitig keine Verträge geschlossen sind, deren Einhaltung erzwungen werden kann. Einfache Beispiele für solche Situationen sind das Verleihen von Geld und materiellen Gütern zwischen Freunden oder Bekannten, Transaktionen von gebrauchten Produkten, über deren Qualität seitens des Käufers Unklarheit besteht (Akerlof 1970), und die einseitige Mitteilung wertvoller privater Informationen zwischen individuellen und/oder korporativen Akteuren.

Vertrauensbeziehungen resultieren aus rationalen Entscheidungen. Ausgehend von dieser Prämisse wird in Abschnitt 2 zunächst der nutzentheoretische Ansatz von James Coleman (1990) zum Problem der Vertrauenssetzung besprochen. Dieser Ansatz impliziert eine formal einfache Bedingung für die Entstehung von Vertrauensbeziehungen. Er vernachlässigt jedoch, daß für das Zustandekommen und den Erfolg von Vertrauensbeziehungen die strategische Interdependenz der

Akteure wichtig sein kann. Dieser Beitrag will dieser Beobachtung Rechnung tragen. Abschnitt 3 bildet dazu die Interaktionssituation zwischen Vertrauendem und Vertrauensperson als nichtkooperatives 'Vertrauensspiel' ('trust game') ab. Die Analyse dieses Spiels zeigt, daß unter Standardannahmen keine Vertrauensbeziehungen zwischen rationalen Akteuren stattfinden werden. Daher wird in Abschnitt 4 nach zusätzlichen Voraussetzungen für das Zustandekommen von erfolgreichen Vertrauensbeziehungen gefragt. Hierbei stehen zwei intraindividuelle Motivationen, nämlich Altruismus und Moralität, im Mittelpunkt.

## 2. Der Ansatz von Coleman

In *Foundations of Social Theory* formuliert James Coleman (1990, Kap. 5) eine Rational Choice-Theorie der Vertrauenssetzung; er modelliert somit keine Verhaltensentscheidungen von Personen, denen Vertrauen geschenkt wird. Coleman betrachtet einen egoistischen und unmoralischen rationalen Akteur, den 'Vertrauenden' ('trustor'), welcher über die einseitige Abgabe von Kontrolle über knappe Ressourcen an die gleichfalls egoistische und unmoralische 'Vertrauensperson' ('trustee') zu entscheiden hat. Der Vertrauende weiß, daß die zukünftige Handlung der Vertrauensperson (also die Rechtfertigung oder der Bruch des Vertrauens) bedingt, ob dieser Transfer für ihn zu einem 'Ertrag' ('gain')  $G > 0$  oder zu einem 'Verlust' ('loss')  $(-L) < 0$  führt. Die Größen  $G$  und  $L$  können hierbei als kardinale Nutzenwerte interpretiert werden. Zum Entscheidungszeitpunkt verfügt der Vertrauende außerdem über eine exogen gegebene, subjektive Wahrscheinlichkeitsschätzung  $p$  der 'Vertrauenswürdigkeit' ('trustworthiness') der Vertrauensperson. Diese Schätzung reflektiert im Normalfall seine Information über die frühere Verlässlichkeit dieser Person.

Coleman betrachtet das Zustandekommen von Vertrauensbeziehungen als Anwendungsfall der parametrischen Entscheidungstheorie unter Unsicherheit (z.B. Harsanyi 1977). Unter der zusätzlichen Annahme eines Erwartungswertes von Null für mißtrauisches Verhalten ergibt sich daher aus dem Nutzenmaximierungskalkül des Vertrauenden die folgende Bedingung für vertrauendes Verhalten:  $p > L / (G + L)$ . Damit eine Vertrauensbeziehung zustande kommt, muß die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit der Vertrauensperson also größer sein als das Verhältnis zwischen dem potentiellen Verlust und der Summe aus erwartetem Gewinn und möglichen Kosten.

Auf der Grundlage dieser einfachen und intuitiv plausiblen Bedingung leitet Coleman eine Reihe interessanter Schlußfolgerungen über Vertrauensbeziehungen und Vertrauenssysteme ab. Das skizzierte Modell der Vertrauenssetzung beruht aber auf einer Reihe restriktiver Annahmen, welche die Reichweite der Theorie begrenzen. Die wohl stärkste Annahme in Colemans Theorie betrifft die Formalisierung der Entscheidungssituation des Vertrauenden im Sinne der traditionellen Nutzentheorie. Verhaltensentscheidungen zur Aufnahme von Vertrauensbeziehungen (aber auch die Verhaltensentscheidungen der Vertrauensperso-

nen) besitzen nämlich keineswegs parametrischen Charakter, sofern die schwache Annahme gemacht wird, daß sich die Akteure ihrer strategischen Interdependenz bewußt sind. Im Gegensatz zur Nutzentheorie erlaubt die Spieltheorie die explizite Modellierung von strategischen Entscheidungssituationen.

### 3. Vertrauensspiel

In Anlehnung an Dasgupta (1988), Kreps (1990) und Rasmusen (1989) lassen sich die Entscheidungssituationen von Vertrauendem und Vertrauensperson als einzelnes nichtkooperatives Spiel mit vollständiger Information (im Sinne gemeinsamen Wissens) darstellen, in welchem der Vertrauende den ersten Zug hat. Es wird also eine isolierte Interaktionssituation betrachtet, die durch sequentielle Verhaltensentscheidungen, die Unmöglichkeit bindender Verträge, die Kenntnis der extensiven Form des Spiels und das Wissen um den Informationsstand des jeweils anderen Spielers gekennzeichnet ist. Obwohl die extensive Form (z.B. Kreps 1990) die Struktur des Spiels besser beschreibt, reicht die Darstellung der strategischen Form für unsere Zwecke aus:

		Vertrauensperson	
		Rechtfertigung des Vertrauens (C2)	Bruch des Vertrauens (D2)
Vertrauender (1. Zug)	Vertrauens- setzung (C1)	G, R	-L, T
	Mißtrauen (D1)	0, 0	0, 0

Annahmen:  $G, L > 0; T > R > 0;$

Danach hat der Vertrauende zunächst die Wahl zwischen den reinen Strategien {C1,D1}, während die Vertrauensperson im zweiten Zug zwischen den Strategien {C2,D2} entscheidet. Es ist klar, daß die Entscheidung des Vertrauenden vom voraussichtlichen Verhalten der Vertrauensperson abhängt. Aufgrund  $T > R > 0$ , d.h. der Relation zwischen der 'Versuchung' ('temptation') T und der gleichfalls positiven 'Belohnung' ('reward') R, wird eine rationale Vertrauensperson in jedem Fall defektieren. Aus defensiven Gründen wird ein rationaler Vertrauender daher keinesfalls kooperieren. Dies gilt, obwohl der Vertrauende an sich eine Präferenz für die Vertrauenssetzung besitzt und auch die Vertrauensperson von einer Vertrauensbeziehung profitiert.

Im Gegensatz zum klassischen Gefangenendilemma ist gegenseitige Kooperation aufgrund der Anreizbedingungen eines einzelnen Akteurs (nämlich der Ver-

trauensperson) ausgeschlossen; ähnlich wie im Gefangenendilemma verhindert individuelle Rationalität ein soziales Optimum. Das Vertrauensspiel hat ein eindeutiges teilspielperfektes Pareto-ineffizientes Nash-Gleichgewicht: Mißtrauen und (potentieller) Vertrauensbruch. Sobald die Akteure ihre strategische Interdependenz in Betracht ziehen, werden erfolgreiche Vertrauensbeziehungen (im Sinne gegenseitiger Kooperation, d.h. der Wahl der Strategienkombination  $\{C1, C2\}$ ) unmöglich.

#### 4. Kooperationsmechanismen

Unter bestimmten zusätzlichen Voraussetzungen sind erfolgreiche Vertrauensbeziehungen natürlich auch aus spieltheoretischer Sicht möglich. Raub (1992) analysiert zwei Mechanismen, die zu erfolgreichen Vertrauensbeziehungen führen können: Die Einführung von Pfändern sowie die Wiederholung der Interaktionssituation über eine unbestimmte Zeit. Neben diesen plausiblen Mechanismen lassen sich auch intraindividuelle Motivationen der Vertrauensperson, nämlich Altruismus und Moralität, als kooperationsfördernd auffassen. Wie im folgenden deutlich werden wird, kann das dargestellte Vertrauensspiel daher lediglich als Modell für die einmaligen strategischen Verhaltensentscheidungen von hinreichend egoistischen und unmoralischen Spielern gelten, bei denen außerdem materielle 'commitment devices' (wie z.B. Pfänder) keine Rolle spielen.

##### 4.1 Moralität

Eine Voraussetzung für erfolgreiche Vertrauensbeziehungen kann die Information des Vertrauenden über die Moralität der Vertrauensperson sein. 'Moralität' bezieht sich hierbei auf die Tendenz der rationalen Vertrauensperson im Anschluß an eigenes defektierendes Verhalten bestimmte psychische Kosten (z.B. Schuldgefühle im Sinne eines schlechten Gewissens) tragen zu müssen. Rationale Vertrauenspersonen mit bestimmten ethischen Grundüberzeugungen (wie etwa einer Meta-Präferenzordnung im Sinne des kategorischen Imperatives) werden solche Kosten bei ihren Verhaltensentscheidungen berücksichtigen.

Die Rationalität moralischer Präferenzen und die Bedeutung der Moralität für die Auflösung konfliktträchtiger sozialer Situationen sind in verschiedenen Arbeiten verdeutlicht worden. So betrachtet z.B. Sen (1974) das klassische Gefangenendilemma unter der Voraussetzung, daß rationale Individuen ihre handlungsrelevanten Präferenzen frei wählen können. Moralische Grundüberzeugungen können in diesem Ansatz zur Übernahme 'effektiver' Präferenzen führen, welche von den 'natürlichen' Präferenzen im Gefangenendilemma abweichen (vgl. auch Hegselmann et al. 1986). Der charakteristische Konflikt zwischen individueller Rationalität und sozialer Effizienz kann sich daher auflösen. Ausgehend von dieser Idee entwickelt Raub (1990) ein spieltheoretisches Modell rationaler Präferenzmodifikationen für allgemeine Interaktionssituationen in

denen gegenseitige Kooperation als sozial effiziente Lösung aufgrund individueller Anreizbedingungen schwer zu erreichen ist. Rationalitätsüberlegungen können danach zur Wahl von Präferenzen führen, welche z.B. moralische Komponenten enthalten. Die Adoption derartiger Präferenzen kann für Effizienzgewinne in solchen 'problematischen sozialen Situationen' hinreichen. Frank (1987) zeigt im Rahmen eines alternativen Ansatzes, daß Schuldgefühle nach Defektionen individuell rational sein können.

Aufgrund dieser Resultate genügt hier die Frage nach den Konsequenzen von modifizierten Präferenzen für die Lösung des Vertrauensspiels. Ausgehend von der Prämisse einer aus Rationalitätsüberlegungen möglicherweise moralischen Vertrauensperson läßt sich das Vertrauensspiel leicht verallgemeinern. Der 'Moralitätsparameter'  $m$  gebe das Ausmaß der von der Vertrauensperson zu ertragenden Schuldgefühle nach einseitigen Defektionen an. Er sei im Intervall  $0 \leq m < 1$  definiert, so daß  $m = 0$  den Fall der unmoralischen Vertrauensperson abbildet. Die psychischen Kosten  $K$  der Vertrauensperson beim Vertrauensbruch seien durch  $K = mT$  bestimmt. Diese Kosten vermindern die Auszahlung der Vertrauensperson in Situationen des Vertrauensmißbrauches. Dabei ist perfekte Moralität im Sinne von  $m = 1$  ausgeschlossen, so daß Vertrauensbrüche stets ein positives Nutzenniveau mit sich bringen. Unter diesen zusätzlichen Voraussetzungen lautet die strategische Form des Vertrauensspiels folgendermaßen:

		Vertrauensperson	
		Rechtfertigung des Vertrauens (C2)	Bruch des Vertrauens (D2)
Vertrauender (1. Zug)	Vertrauens- setzung (C1)	G, R	-L, T - K = (1 - m)T
	Mißtrauen (D1)	0, 0	0, 0

Bei vollständiger Information (im Sinne gemeinsamen Wissens) wird der unmoralische Vertrauende seine einseitige Vorleistung erbringen, sofern die Vertrauensperson hinreichend moralisch für eine Rechtfertigung des Vertrauens erscheint. Wenn  $R \geq T - K = (1 - m)T$  oder  $m \geq (T - R) / T = 1 - (R/T)$ , dann ist gegenseitige Kooperation ein Nash-Gleichgewicht des Vertrauensspiels. Erfolgreiche Vertrauensbeziehungen erfordern demnach, daß die Moralität der Vertrauensperson nicht kleiner ist als das Verhältnis zwischen ihrem Nutzen Gewinn bei einseitiger Defektion und ihrem Nutzenniveau im Falle des Vertrauensbruches. Erfolgreiche Vertrauensbeziehungen können nur stattfinden, wenn die Vertrauensperson bei einem Mißbrauch des gesetzten Vertrauens psychische Kosten ( $mT$ ) tragen müßte, welche ihren Anreiz zur Defektion ( $T - R$ ) nicht unterschreiten.

Ist die Bedingung  $1 - (R/T) < m$  erfüllt, so übersteigen die intraindividuellen Kosten des Vertrauensbruches den Nutzengewinn des Vertrauensmißbrauches. In diesem Fall kann der Vertrauende durch die Wahl der Vertrauenssetzung im ersten Zug gegenseitige Kooperation als Pareto-effiziente Lösung sicherstellen. Die Strategienkombination  $\{C1, C2\}$  ist dann ein teilspiel-perfektes Nash-Gleichgewicht.

Dieses Resultat gilt nur unter der Voraussetzung vollständiger Information. Es beruht also auf einer starken Annahme, da Moralität nicht direkt beobachtbar ist und die Vertrauensperson Anreize zur Täuschung des Vertrauenden besitzt. Gegenseitige Kooperation ist nur dann sichergestellt, wenn die Vertrauensperson dem Vertrauenden glaubhaft signalisieren kann, daß ihre Nutzenverluste aufgrund eines schlechten Gewissens im Falle des Vertrauensbruches ihren Anreiz zur Defektion übersteigen.

Das Modell setzt dies voraus und zeigt lediglich, daß die Strategienkombination  $\{C1, C2\}$  gewählt werden wird, sofern der Vertrauensbruch infolge höherer psychischer Kosten weniger attraktiv ist als die Rechtfertigung des Vertrauens. Die Vernachlässigung von Täuschungsversuchen über das Ausmaß der Moralität im Modell kann lediglich durch die Angabe einiger Indikatoren gerechtfertigt werden, welche dem Vertrauenden in realen Entscheidungssituationen die tatsächliche Moralität der Vertrauensperson anzeigen. Solche Hilfsmittel zur Moralitätsbestimmung sind z.B. die Länge und Tiefe der Bekanntschaft wie auch die Erfahrungen in ähnlichen Interaktionen mit dieser Person, die Wahrscheinlichkeit gemeinsamer sozialer Situationen in der Zukunft, die Eingebundenheit der Vertrauensperson in bestimmte soziale Netzwerke sowie die damit u.U. einhergehenden Reputationseffekte, ggf. der Beruf, die Funktion und die Religiosität der Person, ihre Konformität mit der Norm der Gegenseitigkeit, ihr physisches Erscheinungsbild sowie soziales Auftreten, usw. Das Zusammenspiel solcher Indikatoren wird in Alltagssituationen die Einschätzung der tatsächlichen Moralität durch den Vertrauenden fördern.

#### 4.2 Altruismus

Eine andere Voraussetzung für das Zustandekommen von erfolgreichen Vertrauensbeziehungen ist, daß die Vertrauensperson nicht völlig egoistisch ist und der Vertrauende über den Altruismus der Vertrauensperson ihm gegenüber informiert ist. 'Altruismus' meint hierbei, daß die Vertrauensperson ein positives Interesse am Wohlergehen des Vertrauenden besitzt (d.h. das Nutzenniveau der Vertrauensperson steigt, falls es dem Vertrauenden besser geht).

Diese Definition korrespondiert mit dem Gebrauch des Begriffes durch Becker (vgl. 1976; 1991), Bergstrom (1989) und Rotemberg (1992), während Bolle (1991) solche positiven Nutzenexternalitäten als 'Liebe' bezeichnet. Diese Autoren beschreiben und analysieren Effekte von altruistischen Präferenzen in Haushalten, sozialen Gruppen und Firmen. Rotemberg (1992) zeigt darüber

hinaus im Rahmen eines allgemeinen Modells, daß es individuell rational sein kann, eigene egoistische Präferenzen durch die Aufnahme altruistischer Neigungen zu verändern. Das bereits erwähnte spieltheoretische Modell zur endogenen Präferenzmodifikation in problematischen sozialen Situationen von Raub (1990) läßt sich ebenfalls als eine Theorie deuten, derzufolge individuelle Rationalitätsüberlegungen zur Adoption altruistischer Präferenzen führen können.

Aufgrund dieser Arbeiten genügt hier die Frage nach den Konsequenzen einer altruistischen Orientierung der Vertrauensperson für die Lösung des Vertrauensspiels. In Anlehnung an die erwähnte Literatur sei davon ausgegangen, daß sich das totale Nutzenniveau der altruistischen Vertrauensperson als Summe ihres eigenen Nutzens und des mit einem 'Altruismusparameter' gewichteten Nutzens des Vertrauenden ergibt. Der Altruismusparameter  $a$  drückt hierbei das Ausmaß des Interesses der Vertrauensperson am Wohlergehen des Vertrauenden aus. Wie üblich ist dieser Parameter im Intervall  $0 \leq a < 1$  definiert, so daß  $a = 0$  den Fall der rein egoistischen Vertrauensperson abbildet. Die Beschränkung  $a < 1$  stellt sicher, daß die Vertrauensperson am eigenen Wohlbefinden stets ein größeres Interesse besitzt als am Wohlergehen des Vertrauenden. Die strategische Form des Vertrauensspiels mit einseitigem Altruismus lautet nun wie folgt:

		Vertrauensperson	
		Rechtfertigung des Vertrauens (C2)	Bruch des Vertrauens (D2)
Vertrauender (1. Zug)	Vertrauens- setzung (C1)	G, R + aG	-L, T - aL
	Mißtrauen (D1)	0, 0	0, 0

Bei vollständiger Information (im Sinne gemeinsamen Wissens) wird der Vertrauende kooperieren, falls die Vertrauensperson hinreichend altruistisch ist. Genauer gesagt: Wenn  $R + aG \geq T - aL$ , dann ist  $\{C1, C2\}$  ein Pareto-effizientes Nash-Gleichgewicht des Spiels. Gegenseitige Kooperation wird also eine gleichgewichtige und sozial optimale Strategienkombination sein, wenn das Interesse der Vertrauensperson am Wohlergehen des egoistischen Vertrauenden so groß ist, daß es die Rechtfertigung des Vertrauens zumindest so lohnend macht wie den Vertrauensmißbrauch.

Die Gleichgewichtsbedingung erfordert somit  $a \geq (T - R)/(G + L)$ . Der Altruismus der Vertrauensperson darf den Quotienten zwischen den beiden Nutzendifferenzen  $(T - R)$  und  $(G - (-L)) = (G + L)$  nicht unterschreiten. Die Nutzendifferenz  $(T - R)$  mißt den rein egoistisch motivierten Anreiz zur Defektion der Vertrauensperson, während  $(G - (-L))$  den durch die Kooperation der Ver-

trauensperson realisierbaren Nutzensgewinn des Vertrauenden ausdrückt. Um gegenseitige Kooperation zu ermöglichen, muß die Vertrauensperson gegenüber dem egoistischen Vertrauenden also mindestens so altruistisch eingestellt sein, daß das Verhältnis zwischen dem eigenen Nutzensgewinn durch ihren Vertrauensbruch und dem Nutzensgewinn des Vertrauenden durch ihre Vertrauensrechtfertigung aufgewogen wird. Wegen  $a < 1$  impliziert dies  $(T - R) < (G + L)$ , d.h. der Nutzensgewinn des Vertrauenden durch die Kooperation der Vertrauensperson muß den durch die Defektion möglichen eigenen Nutzensgewinn der Vertrauensperson überschreiten.

Wenn die Bedingung  $(T - R)/(G + L) < a < 1$  erfüllt ist, so kann der Vertrauende durch seine einseitige Vorleistung eine erfolgreiche Vertrauensbeziehung sicherstellen. Die Strategiekombination  $\{C1, C2\}$  ist dann ein teilspielperfektes Nash-Gleichgewicht, weil unter den getroffenen Voraussetzungen der Anreiz der Vertrauensperson zum Vertrauensbruch keinesfalls stark genug ist.

Wiederum gilt dieses Resultat nur unter den Bedingungen der vollständigen Information. Das Modell blendet somit aus, daß Altruismus generell nicht beobachtbar ist und die Vertrauensperson Anreize zur Täuschung des Vertrauenden über das Ausmaß ihrer Zuneigung hat. Dies läßt sich vielleicht dadurch rechtfertigen, daß der Vertrauende im realen Leben einige Hilfsmittel für die Einschätzung des Altruismus der Vertrauensperson verwenden kann, welche der Einfachheit halber im Modell keine Rolle spielen. So können dem Vertrauenden etwa das Interaktionsverhalten und der Gesichtsausdruck der Vertrauensperson, ihre Körpersprache, u.U. ihr Verwandtschaftsgrad sowie etwaige Geschenke und unentgeltliche Hilfestellungen durch diese Person als Indikatoren für das tatsächliche Interesse an seinem Wohlergehen dienen. Diese Signale werden (ggf. im Zusammenspiel mit einigen der erwähnten Indikatoren für die Bestimmung der tatsächlichen Moralität) die Einschätzung altruistischer Neigungen der Vertrauensperson durch den Vertrauenden erleichtern.

## 5. Schluß

Vertrauensbeziehungen entstehen, indem der Vertrauende eine einseitige Vorleistung erbringt, deren vereinbarungsgemäße Erwidern durch die Vertrauensperson unsicher ist. Ausgehend von dieser Prämisse hat Coleman eine parametrische Theorie der rationalen Vertrauenssetzung entwickelt. Danach wird ein egoistischer und unmoralischer Vertrauender seine einseitige Vorleistung erbringen, wenn die Vertrauenswürdigkeit der Vertrauensperson groß genug erscheint. Dieser Beitrag versuchte die strategische Interdependenz von Vertrauendem und Vertrauensperson zu berücksichtigen, welche in Colemans nutzentheoretischem Ansatz keine Rolle spielt.

Die strategische Analyse der Interaktionssituation als Vertrauensspiel hat klargestellt, daß unter Standardannahmen keine erfolgreichen Vertrauensbeziehungen (im Sinne gegenseitiger Kooperation) stattfinden werden. Individuell



rationales Verhalten durch unmoralische Egoisten führt unter diesen Bedingungen zu einem sozial ineffizientem Resultat - obwohl der Vertrauende wie auch die Vertrauensperson von einer erfolgreichen Vertrauensbeziehung profitieren würden, verhindern die Anreizbedingungen der Vertrauensperson eine solche Beziehung.

Die Lockerung der Annahmen des Vertrauensspiels demonstrierte jedoch, daß erfolgreiche Vertrauensbeziehungen auch aus spieltheoretischer Sicht möglich sind. Die prinzipielle Lösbarkeit des charakterischen Konfliktes zwischen individueller Rationalität und sozialer Effizienz wurde durch die Einführung von zwei intraindividuellen Motivationen der Vertrauensperson, nämlich Altruismus und Moralität, verdeutlicht.

Zunächst wurde gezeigt, daß eine hinreichend moralische Vertrauensperson einen unmoralischen Vertrauenden zur Vertrauensgewährung bewegen kann. Die Moralität einer Vertrauensperson wurde hierbei als das Ausmaß der psychischen Kosten (im Sinne von Schuldgefühlen) beim Vertrauensbruch konzeptualisiert. Aus dieser Sicht kommen erfolgreiche Vertrauensbeziehungen zustande, wenn die Moralität der Vertrauensperson das Verhältnis zwischen ihrem Nutzengewinn und Nutzenniveau beim Vertrauensmißbrauch übersteigt.

Danach wurde demonstriert, daß ein egoistischer Vertrauender seine einseitige Vorleistung erbringen wird, sofern er mit einer Vertrauensperson konfrontiert ist, welche eine ausreichend große altruistische Neigung ihm gegenüber besitzt. Altruismus wurde dabei als das Ausmaß des Interesses der Vertrauensperson am Wohlbefinden des Vertrauenden definiert. Aus dieser Perspektive werden erfolgreiche Vertrauensbeziehungen möglich, wenn das Verhältnis zwischen dem eigenen Nutzengewinn der Vertrauensperson bei Vertrauensmißbrauch und dem Nutzengewinn des Vertrauenden bei Vertrauensrechtfertigung kleiner ist als der Altruismus der Vertrauensperson gegenüber dem Vertrauenden.

Beide Resultate beruhen auf der Voraussetzung, daß die Akteure vollständige Information (im Sinne gemeinsamen Wissens) besitzen. Sowohl Moralität als auch Altruismus sind jedoch nicht direkt beobachtbar. Daher setzte die Analyse implizit voraus, daß die Vertrauensperson das tatsächliche Ausmaß dieser beiden intraindividuellen Motivationen glaubhaft signalisieren kann. Natürlich beschränkt diese nicht sehr realistische Voraussetzung die Reichweite der theoretischen Ergebnisse. Eine Lockerung dieser Annahme in zukünftigen Arbeiten ist daher von Interesse.

### Bibliographie

- Akerlof, George A. (1970), The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: *Quarterly Journal of Economics* 89, 488-500  
Arrow, Kenneth J. (1974), *The Limits of Organization*, New York  
Becker, Gary S. (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago

- (1991), *A Treatise on the Family*, Enlarged Edition, Cambridge
- Bergstrom, Theodore C. (1989), A Fresh Look at the Rotten Kid Theorem - and Other Household Mysteries, in: *Journal of Political Economy* 97, 1138-1159
- Blau, Peter M. (1964), *Exchange and Power in Social Life*, New York
- Bolle, Friedel (1991), On Love and Altruism, in: *Rationality and Society* 3, 197-214
- Coleman, James S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge/MA-London
- Dasgupta, Partha (1988), Trust as a Commodity, in: Gambetta (ed.), 49-72
- Deutsch, Morton (1962), Cooperation and Trust: Some Theoretical Notes, in: M. Jones (ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln, 275-319
- Frank, Robert H. (1987), If Homo Oeconomicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One with a Conscience?, in: *American Economic Review* 77, 593-604
- Gambetta, Diego (ed.) (1988), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford
- Harsanyi, John C. (1977), *Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations*, Cambridge
- Hegselmann, Rainer/Werner Raub/Thomas Voss (1986), Zur Entstehung der Moral aus natürlichen Neigungen, in: *Analyse & Kritik* 8, 150-177
- Kreps, David M. (1990), Corporate Culture and Economic Theory, in: James E. Alt/Kenneth A. Shepsle (eds.), *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge, 90-143
- Rasmusen, Eric (1989), *Games and Information*, Oxford
- Raub, Werner (1990), A General Game-Theoretic Model of Preference Adaptations in Problematic Social Situations, in: *Rationality and Society* 2, 67-93
- (1992), *A Note on the Management of Simple Trust-Relations Through a Mix of Repeated Interactions and Credible Commitments*, Mimeo, Department of Sociology, University of Chicago
- Rotemberg, Julio J. (1992), *Human Relations in the Workplace*, Mimeo, Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology
- Sen, Amartya K. (1974), Choice, Orderings and Morality, in: *Choice, Welfare and Measurement*, Oxford 1982, 74-83
- Simmel, Georg (1950), *The Sociology of Georg Simmel*, edited by K. Wolff, New York