

Tanja Ripperger

Ökonomik des Vertrauens

Analyse eines Organisationsprinzips

B 662 19.
Juristische Gesamtbibliothek
Technische Universität Darmstadt

Mohr Siebeck

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung: Organisation durch Vertrauen	1
1.1 Vertrauen als Organisationsprinzip zwischenmenschlicher Austauschbeziehungen	1
1.2 Vertrauen als unzureichend erfaßtes und erklärtes Phänomen	5
1.3 Aufbau und Zielsetzung der Arbeit	8
2. Mechanismen zur Stabilisierung von unsicheren Erwartungen und zur Verringerung von Handlungskomplexität.....	13
2.1 Unsicherheit und Komplexität als zentrale Probleme menschlichen Handelns ...	14
2.1.1 Zufall und Irrtum als Ursachen unsicherer Erwartungen	14
2.1.2 Umweltereignisse und menschliches Handeln als Gegenstände unsicherer Erwartungen	16
2.1.3 Komplexität und deren rationale Bewältigung	18
2.1.3.1 Die Komplexität von Entscheidungen unter Unsicherheit	18
2.1.3.2 Die Risiken von Entscheidungen unter Unsicherheit	19
2.1.3.3 Die Bewältigung von Handlungskomplexität: Vollkommene versus begrenzte Rationalität	20
2.1.4 Die Stabilisierung unsicherer Erwartungen durch Institutionen: Die Neue Institutionenökonomik	22
2.1.4.1 Die Gefahr opportunistischen Verhaltens	22
2.1.4.2 Institutionen	23
2.1.4.3 Property-Rights	25
2.1.4.4 Transaktionskosten	26
2.1.5 Zwischenfazit	27
2.2 Der explizite Vertrag als Mechanismus zur Stabilisierung unsicherer Erwartungen	27
2.2.1 Das ökonomische Vertragsverständnis	28
2.2.2 Der Mechanismus des expliziten Vertrags: Die Verringerung von Handlungskomplexität durch Risikobegrenzung	29
2.2.3 Unvollständige Risikobegrenzung durch explizite Verträge	32
2.3 Vertrauen und verwandte Mechanismen zur Stabilisierung unsicherer Erwartungen	34
2.3.1 Zuversicht als Reaktion auf Unsicherheit	36
2.3.2 Hoffnung als Reaktion auf exogene Risiken	37
2.3.3 Zutrauen und Vertrauen als Reaktionen auf endogene Risiken	38
2.3.4 Vertrauen als Reaktion auf Verhaltensrisiken und die Verhaltensannahmen der Neuen Institutionenökonomik	41
2.3.5 Vertrauen: Vertrauenserwartung und Vertrauenshandlung	42
2.4 Der komplementäre Einsatz von Vertrauen und expliziten Verträgen zur Verringerung von Handlungskomplexität	46

2.4.1 'Risikoabsorption' versus Risikobegrenzung	46
2.4.2 Der komplementäre Einsatz von expliziten Verträgen und Vertrauen	48
2.4.3 Der Schutz von expliziten Verträgen und Vertrauen durch die Rechtsordnung	51
2.4.3.1 Der Schutz des expliziten Vertrags durch die Rechtsordnung	51
2.4.3.2 Der Schutz des Vertrauens durch die Rechtsordnung	53
2.5 Zusammenfassung und Ergebnisse des zweiten Kapitels	55
3. Die Vertrauensbeziehung als Principal-Agent-Beziehung	63
3.1 Die Principal-Agent-Theorie	64
3.1.1 Das Principal-Agent-Problem	64
3.1.2 Ex ante existierende Informationsasymmetrien: Adverse Selection	65
3.1.3 Ex post anfallende Informationsasymmetrien: Moral Hazard	66
3.1.4 Die Gefahr ex post opportunistischen Verhaltens bei spezifischen Investitionen: Hold Up	67
3.2 Vertrauen als Steuerungsmechanismus in Principal-Agent- Beziehungen	68
3.3 Die Vertrauensbeziehung als Principal-Agent-Beziehung	72
3.3.1 Vertrauensgeber und Vertrauensnehmer als Parteien der Vertrauensbeziehung	72
3.3.2 Die Vertrauensbeziehung als Gegenstand eines impliziten Vertrags	73
3.3.2.1 Der Vertrauensgeber als Prinzipal	74
3.3.2.2 Der Vertrauensnehmer als Agent	77
3.3.2.3 Wechselseitige Vertrauensbeziehungen in sozialen Systemen	77
3.4 Zusammenfassung und Ergebnisse des dritten Kapitels	78
4. Das Entscheidungskalkül des Vertrauensgebers	83
4.1 Die Plazierung von Vertrauen als Problem der riskanten Vorleistung	84
4.1.1 Die riskante Vorleistung als spezifische Investition	85
4.1.2 Die Freiheit, Vertrauen zu schenken und zu enttäuschen	86
4.2 Modelle der Vertrauensentscheidung	87
4.2.1 Die Vertrauensentscheidung als 'Gambling Choice'	87
4.2.2 Die Vertrauensentscheidung als 'Trusting Choice'	88
4.2.3 Kritische Würdigung: Die Vernachlässigung des Faktors Risiko	90
4.3 Die Vertrauensentscheidung als Prozeß: Vertrauenserwartung und Vertrauenshandlung	92
4.4 Die Bildung der Vertrauenserwartung	94
4.4.1 Kognitive und emotionale Grundlagen von Vertrauen	95
4.4.2 Die Extrapolation von Informationen als Grundlage der Vertrauenserwartung	99
4.4.2.1 Generalisiertes Vertrauen	101
4.4.2.2 Spezifisches Vertrauen	105
4.4.2.3 Vertrautheit und Vertrauen: Die Gewichtung einzelner Informationskategorien in der Vertrauenserwartung	106
4.5 Modellierung der Vertrauensentscheidung: Vertrauenserwartung und Vertrauenshandlung	111
4.5.1 Modellierung der Vertrauenserwartung	111
4.5.2 Modellierung der Vertrauenshandlung	117

4.5.3 Modellierung des komplementären Einsatzes expliziter Sicherungsmechanismen	124
4.5.4 Modellierung der Vertrauensentscheidung als Prozeß	129
4.6 Zusammenfassung und Ergebnisse des vierten Kapitels	130
5. Das Entscheidungskalkül des Vertrauensnehmers	137
5.1 Vertrauenswürdigkeit, Moral und Altruismus	138
5.2 Altruistische Präferenzen als intrinsischer Anreiz für vertrauenswürdigen Verhalten	148
5.3 Reziproker Altruismus als extrinsischer Anreiz für vertrauenswürdigen Verhalten	152
5.3.1 Die Norm reziproken Verhaltens	153
5.3.2 Reziprok altruistisches Verhalten	155
5.4 Zusammenfassung und Ergebnisse des fünften Kapitels	158
6. Die Genese von Vertrauen in sozialen Systemen	164
6.1 Soziales Kapital	165
6.1.1 Die Bedeutung sozialen Kapitals	165
6.1.2 Die produktive Funktion von Vertrauen bei der Erzeugung von sozialem Kapital	168
6.2 Institutionen als Spielregeln sozialer Interaktion	170
6.2.1 Theorien zur Entstehung und zum Wandel von Institutionen	173
6.2.2 Die Bildung von Normen aus institutionenökonomischer Sicht	174
6.2.3 Institutionen und (Vertrauens-)Kultur	177
6.3 Die Begründung und Durchsetzung sozialer Normen zum Schutz des Vertrauens durch Dritte	179
6.3.1 Die Vertrauensatmosphäre eines sozialen Systems	179
6.3.2 Die Institutionalisierung von Vertrauensschutz als Ergebnis eines kollektiven Einigungsprozesses	182
6.4 Die Begründung und Durchsetzung von Anreizen und Sanktionen durch den Vertrauensgeber	186
6.4.1 Soziale Beziehungen	187
6.4.1.1 'Weak Ties', Intermediäre und die Diffusion von Informationen	187
6.4.1.2 Reputationsmechanismen	189
6.4.1.3 Identität der Transaktionspartner	191
6.4.2 Transaktionsspezifisches Sozialkapital	192
6.4.3 Tit for Tat	197
6.5 Anreize für eine Internalisierung der Norm vertrauenswürdigen Verhaltens durch den Vertrauensnehmer	198
6.5.1 Die Internalisierung von Normen als 'Installation eines Gewissens' durch Sozialisierung	199
6.5.2 Die Problematik sich ändernder Präferenzen in der Ökonomik	202
6.5.3 Ein ökonomisches Modell zur Erklärung von Präferenzänderungen: Die Internalisierung einer Norm zu vertrauenswürdigen Verhalten	205
6.5.3.1 Die Nutzenproduktionsfunktion zur Erklärung von Verhaltensänderungen	205

6.5.3.2 Die 'ökonomische Psyche' eines Akteurs: dispositionales Selbst und handelndes Selbst	208
6.5.3.3 Verhaltensänderungen als angestrebte Steigerungen der Effizienz einer Nutzenproduktionsfunktion	210
6.5.3.4 Präferenzänderungen als eine angestrebte Steigerung der Effektivität einer Nutzenproduktionsfunktion	211
6.5.4 Die ökonomische Begründung für die Internalisierung einer vertrauenswürdigen Disposition	215
6.5.4.1 Begrenzte Rationalität und die Standardisierung von Verhaltensweisen	216
6.5.4.2 Die vertrauenswürdige Disposition zur Überwindung von Festlegungsproblemen	217
6.5.4.3 Die vertrauenswürdige Disposition als Mechanismus zur Internalisierung positiver Externalitäten	220
6.5.4.4 Fazit: Die ökonomische Vorteilhaftigkeit der Internalisierung einer vertrauenswürdigen Disposition	221
6.6 Zusammenfassung und Ergebnisse des sechsten Kapitels	222
7. Ökonomik des Vertrauens – eine kritische Würdigung	235
7.1 Ökonomik des Vertrauens – ein Konflikt?	236
7.1.1 'Kalkulierendes Vertrauen' – eine <i>contradictio in adjecto</i> ?	236
7.1.2 Emotionen versus Klugheitserwägungen – die Motive moralischen Handelns	238
7.1.3 Gefühl und Kalkül – ein rein paradigmengedingter Dualismus?	240
7.2 Vertrauen und Moral unter dem ökonomischen Paradigma	242
7.2.1 Von einer Moral der Ökonomie zu einer Ökonomik der Moral	242
7.2.2 Die Institutionalisierung der Moral in der Ökonomik: Vorteilskalkulation als Voraussetzung für Vertrauen	247
7.3 Möglichkeiten und Grenzen einer Ökonomik des Vertrauens	248
7.3.1 Erkenntnisgewinne und Defizite im Vergleich zur Moralphilosophie	249
7.3.2 Erkenntnisgewinne und Defizite im Vergleich zur Psychologie	252
7.3.3 Erkenntnisgewinne und Defizite im Vergleich zur Soziologie	255
7.4 Vertrauen in Vertrauen – eine reflexive Betrachtung	257
7.4.1 Handeln über die Grenzen der eigenen Rationalität hinaus	257
7.4.2 Die Überwindung sozialer Dilemmata	258
7.4.3 Die schöpferische Kraft des Vertrauens	260
7.5 Zusammenfassung und Ergebnisse des siebten Kapitels	262
8. Schlußbemerkung	268
Literaturverzeichnis	273
Sachregister	293