

Trust and Trustworthiness in an Economy with Heterogeneous Individuals ^{*}

Peter Katuščák[†] Joel Slemrod[‡]

September 2006

Abstract

We analyze the determinants of trust and trustworthiness in a matching equilibrium when agents have heterogeneous predispositions towards trusting and trustworthy behavior, there is transmission of information via both individual and collective reputations, and successful matches may persist. In new matches, more social trustworthiness breeds more individual trust. However, whether more social trust breeds more or less individual trustworthiness depends on the observability of individual histories of play. If it is low, more trust generally breeds less trustworthiness, while if it is high, more trust breeds more trustworthiness. We combine the links between social trust and trustworthiness to construct a general trust/trustworthiness equilibrium and discuss its properties.

Keywords: trust, trustworthiness, reputation.

JEL Classification: C7

^{*}We would like to thank Andreas Ortmann, Avner Shaked, Richard Stock, seminar participants at the University of Michigan, and conference participants at the 2003 PET Meetings for helpful comments and suggestions. Any remaining errors are our own.

[†]CERGE-EI, P.O.Box 882, Politických vězňů 7, 111 21 Praha 1, Czech Republic, Peter.Katuscak@cerge-ei.cz. CERGE-EI is a joint workplace of the Center for Economic Research and Graduate Education, Charles University, and the Economics Institute of the Academy of Sciences of the Czech Republic.

[‡]Department of Economics, University of Michigan, 611 Tappan Street, Ann Arbor, MI 48109-1220, jslemrod@umich.edu.

Abstrakt

Táto štúdia analyzuje faktory ovplyvňujúce dôveru a dôveryhodnosť v rovnovážnom stave, keď ekonomickí agenti majú heterogénne predispozície pre dôverné a dôveryhodné správanie, informácie sa prenášajú prostredníctvom individuálnych a kolektívnych reputácií, a úspešné transakčné vzťahy môžu pretrvávajúť. Pri nových vzťahoch, viac spoločenskej dôveryhodnosti prináša viac individuálnej dôvery. Avšak či viac spoločenskej dôvery prináša viac alebo menej individuálnej dôveryhodnosti závisí na tom, do akej miery ekonomickí agenti poznajú správanie sa svojich potenciálnych partnerov v minulosti. Keď je táto znalosť malá, viac spoločenskej dôvery vedie k menšej individuálnej dôveryhodnosti, ale keď je táto znalosť veľká, viac spoločenskej dôvery vedie k väčšej individuálnej dôveryhodnosti. Táto štúdia potom spája tieto dve závislosti medzi spoločenskou dôverou a dôveryhodnosťou a analyzuje celkový rovnovážny stav a jeho vlastnosti.