

Oxytocin stärkt das Vertrauen selektiv

Seit über 20 Jahren ist umstritten, ob Oxytocin das Vertrauen stärkt. Eine neue Studie unter Beteiligung der Universität Zürich liefert nun belastbare Evidenz dafür, dass das Hormon das Vertrauen selektiv bei Männern mit geringer Vertrauensbereitschaft erhöht.

2005 veröffentlichte ein Forschungsteam um den Wirtschaftsprofessor Ernst Fehr von der Universität Zürich in der Fachzeitschrift «Nature» erstmals Hinweise darauf, dass intranasal verabreichtes Oxytocin das Vertrauen von Menschen erhöhen kann. Oxytocin ist ein körpereigenes Hormon und ein Botenstoff im Gehirn, der unter anderem soziale Interaktionen beeinflusst.

In den folgenden Jahren lieferten weitere Studien jedoch kein einheitliches Bild. Während einige den Befund stützten, fanden andere keinen allgemeinen Effekt. Gleichzeitig wurde kritisiert, dass viele Untersuchungen auf kleinen Stichproben beruhten, Hypothesen erst nach Vorliegen der Ergebnisse formuliert wurden und die Studien methodisch nur schwer vergleichbar waren. Deshalb blieb unklar, ob und unter welchen Bedingungen Oxytocin das Vertrauen tatsächlich erhöht.

Studie bestätigt Vertrauenseffekt

Für die neue Studie rekrutierte ein internationales Forschungsteam, bestehend aus Ernst Fehr (Universität Zürich), Bodo Vogt und Paul Bengart (Universität Magdeburg) und Carolyn Declerck (Universität Antwerpen), 359 Männer, die in einer Vorbefragung als wenig vertrauensbereit eingestuft worden waren. 359 Männer, die in einer Vorbefragung als wenig vertrauensbereit eingestuft worden waren. Die Forschenden beschränkten die Studie bewusst auf Männer, um die Ergebnisse direkt mit den früheren Oxytocin-Studien vergleichen zu können. Die Teilnehmer erhielten nach dem Zufallsprinzip entweder Oxytocin oder ein Placebo. Anschliessend nahmen sie an einem anonymen Vertrauensspiel teil. Dabei entschieden sie, wie viel Geld sie einer unbekannten Person anvertrauen wollten.

Männer mit geringer Vertrauensbereitschaft, die Oxytocin erhalten hatten, vertrauten ihrem Gegenüber im Durchschnitt rund 15 Prozent mehr Geld an als die Placebogruppe. Anschliessend kombinierten die Forschenden diese Daten mit einer früheren, vergleichbaren Untersuchung. In der gemeinsamen Auswertung von insgesamt 578 Männern mit geringer Vertrauensbereitschaft zeigte sich ein Anstieg des Vertrauens von knapp 17 Prozent. Der Effekt blieb auch bestehen, nachdem die Forschenden verschiedene Persönlichkeitsmerkmale berücksichtigt hatten.

Die Studie bestätigt damit einen Befund, der sich bereits in einer früheren Untersuchung abgezeichnet hatte, nun aber erstmals mit einer vorab festgelegten Hypothese und einer deutlich grösseren Stichprobe überprüft wurde. «Nach über 20 Jahren ist es uns nun gelungen, belastbare Evidenz für eine selektive Wirkung von Oxytocin zu liefern», hält Ernst Fehr fest.

Selektive Wirkung statt allgemeiner Effekt

Die Ergebnisse sprechen zugleich gegen die Annahme, Oxytocin mache Menschen grundsätzlich vertrauensvoller. Stattdessen zeigt die Studie, dass das Hormon das Vertrauen selektiv bei Männern mit geringer Vertrauensbereitschaft erhöht. Innerhalb dieser Gruppe spielte das Ausmass der Vertrauensbereitschaft hingegen keine Rolle: Bei Männern mit besonders niedrigen Werten war der

Effekt nicht stärker als bei Männern mit etwas höheren, aber ebenfalls niedrigen Werten.

Biologische Mechanismen bleiben ungeklärt

Warum Oxytocin diesen spezifischen Effekt auslöst, bleibt offen. Die Studie untersucht die zugrunde liegenden biologischen Mechanismen nicht direkt. «Möglicherweise erhöht das Hormon die Erwartung, dass andere kooperieren», sagt Ernst Fehr. Ebenso könnte Oxytocin die Angst verringern, von anderen betrogen zu werden. Künftige Studien sollen diese Mechanismen genauer untersuchen und klären, ob sich die Ergebnisse auch auf Frauen übertragen lassen.

Literatur

Bodo Vogt, Paul Bengart, Carolyn Declerck, Ernst Fehr. Oxytocin increases trust in men low in dispositional trust. PNAS. 11 August, 2026. [DOI: 10.1073/pnas.2602655123](https://doi.org/10.1073/pnas.2602655123)

Anonymes Vertrauensspiel

Die Forschenden verwendeten ein sogenanntes Vertrauensspiel mit zwei Rollen: einem Investor und einem Treuhänder. Beide erhielten zu Beginn 12 Euro. In der Rolle des Investors entschieden sie, ob sie einer unbekannten Person 0, 4, 8 oder 12 Euro anvertrauen wollten. Der überwiesene Betrag wurde verdreifacht. Anschliessend konnte die andere Person einen beliebigen Betrag zurücküberweisen. Je mehr Geld der Investor überwies, desto grösser war sein Vertrauen, dass sich sein Gegenüber fair verhalten würde.